

MŰHELYTANULMÁNYOK

BUDAPESTI KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNYI EGYETEM

Szociológia és Szociálpolitika Tanszék

LENGYEL GYÖRGY (szerk.):

SIKER, HALASZTÁS, PÉNZÜGYI FEGYELEM

A vállalati panelvizsgálat tapasztalataiból

Budapest, 1999

TARTALOM

ELŐSZÓ:	3
LENGYEL GYÖRGY:	
A gazdasági siker vállalati értelmezéséről (Egy empirikus vizsgálat néhány tapasztalata).	5
TÓTH ISTVÁN JÁNOS:	
Vállalatok pénzügyi fegyelme és növekedési képessége az átalakuló gazdaságban.	25
BALÁZS JÁNOS:	
Az iparvállalati struktúra átalakulása egy longitudinális vizsgálat tapasztalatai alapján.	53
JANKY BÉLA:	
Ipari vállalkozások Magyarországon 1992-1998: Alapvető jellegzetességek és a vállalati magatartás változásai	69

Bevezető

A "Vállalati magatartás és vállalati elit" című, 1995 és 1998 vége között zajló kutatás célja az volt, hogy képet adjon a vállalatok viselkedéséről és a menedzserek várakozásairól, valamint a vállalati elit rekrutációjának és attitűdjének alakulásáról. A vállalati viselkedés tanulmányozásához a luxemburgi és essexi vállalati panel vizsgálati módszert alkalmaztuk. A vizsgálat folytatása volt egy - korábbi, az OTKA által finanszírozott -, 1992 óta folyó reprezentatív felvételnek, s így módszertani szempontból is tanulságosnak bizonyult. A feldolgozóipari vállalatok reprezentatív körét kérdeztük le, s ezekhez tértünk vissza minden évben. Ilyen esetben a változások belső összetevőinek és motívumainak mélyebb megértésére nyílik mód. 1996-ban publikáltuk az első három hullám adatait tartalmazó kódkönyveket. A témavezető e tárgyú írásait egy műhelytanulmány-kötetben tettük közzé. ("Vállalati magatartás és intézményi változások (Kérdőíves gazdaszociológiai tapasztalatok)" (BKE, Bp.1997)).

1997 áprilisában nemzetközi konferenciát bonyolítottunk le "Changing Elites and Changing Rules of the Game" címmel, több ismert külföldi partner részvételével, ahol megvitattuk a jelen vizsgálat konceptuális kérdéseit is. A tanácskozás tapasztalatait egy workshop proceedings kötetben adtuk ki. ("Changing Elites and Changing Rules of the Game" (György Lengyel-Balázs Vedres eds.) BUES, Budapest, 1998.)

A vállalati panel utolsó hullámát 1998 első negyedében bonyolítottuk le. Elemeztük az elitfelvétel és az előző hullámok adatait, lekérdeztük és elemeztük a panel mintát. Megjelentettük az "Iparvállalatok longitudinális panelvizsgálata 1992-98", című, az adatkészlet leírását tartalmazó VI. kötetet (BKE, Bp., 1999).

Az alábbi válogatás a vizsgálatban résztvevők olyan írásait tartalmazza, amelyek a vállalati magatartás és a vezetői vélemények empirikus kutatásából születtek. A panel adatok és vélemények elemzése kapcsán kiderült, hogy azok a cégek, amelyek nem pénzügyi terminusokban szemlélik a sikert, az átlagosnál pozitívabban ítélik meg saját teljesítményüket, de az átlagosnál ritkábban nyereségesek. A vállalati vezetők összekapcsolják a vállalati magatartás és az intézmények problémáit. Azok, akik általában a piackonform magatartást látják sikerre vivőnek, a

piacszabályozó intézmények hibáit róják fel.

A kutatási eredmények szerint a cégek szerződéses fegyelme javult az elmúlt években. A cégek növekedésében kitüntetett szerepe volt a külföldi tulajdonnak. A vállalati nyereség alakulásában emellett növekvő jelentősége van a nyugat-európai országokba irányuló export mértékének, a termelési volumennek és a beszállítói státusznak. Az évtized elején még keveredve jelentek meg a halogató és az offenzív vállalati stratégiákra jellemző jegyek, az évtized végén már egyértelműbben elkülönültek.

Lengyel György:

A GAZDASÁGI SIKER VÁLLALATI ÉRTELMEZÉSÉRŐL

(Egy empirikus vizsgálat néhány tapasztalata)*

A tanulmány egy empirikus elemzés tapasztalatai alapján arra kérdésre keresi a választ, hogy a vállalati vezetők sikeresnek tartják-e cégeiket, s hogyan értelmezik, vagy miben mérik a vállalati sikert. Vizsgálja továbbá, hogy miben látják a vezetők a vállalat és a gazdaság fő problémáit, s hogy hogyan függenek össze e percepciók kérdések egymással, valamint a vállalat tényleges adottságaira vonatkozó adatokkal.

A kilencvenes évek első felében a gazdaságszociológiai vizsgálatok a vállalati magatartást jórészt az intézményi környezet hagyományaival, illetve - e hagyományok felbomlásából adódó - bizonytalanságával magyarázták. (Stark, Bunce-Csanádi). Bár az intézményi környezet hatásának vizsgálata termékeny szempont (Kornai), viszonylag kevés empirikus vizsgálat folyt, amely e hatás feltárását célozta. E vizsgálatok nagyjából másodelemzésen (Laki, 1992, 1993), esettanulmányon (Whitley), vagy kismintás felvételen alapultak (Török).

Az empirikus vizsgálatok egy másik ága a vállalati tanulási folyamat és a vállalaton belüli gazdasági szereplők attitűdjeinek rekonstruálására irányult. (Swaan, Csontos, Janky, Fogarassy-Szántó, Szanyi) Az elemzések arra utaltak, hogy a nyereség és a siker vállalati értelmezése önmagában is számos bizonytalanságot rejt magában. (Major, Lengyel, Rózsahegyi)

Vállalati panelfelvételünkben feltettünk néhány kérdést a vállalati sikerekkel és kudarccal kapcsolatban, valamint arra vonatkozóan, hogy miben látják a vezetők a vállalat és a gazdaság legfőbb problémáit. Az alábbiakban megkísérlem röviden összefoglalni e kérdéskör néhány tanulságát. Előljáróban megjegyzem, hogy a minta 540 feldolgozóipari vállalat 1993-ra súlyozott adatait tartalmazza.¹ (Balázs, 1993)

1. Vállalati sikerek és problémák

Az 540 vezető kevesebb mint fele, 44 %-a gondolta cégét sikeresnek, 56 % pedig nem. Ebből 14 % minősítette kifejezetten sikertelennek a céget, további 42 % úgy érezte, hogy az sikeres is meg nem is.

Ezt az ambivalenciát, a vállalati sikerek nehezen eldönthető voltát, s ugyanakkor a szubjektív megítélés

* Eredetileg megjelent: Külgazdaság 1998 4. sz.

¹ A vizsgálat a BKE Szociológia és Szociálpolitika Tanszékén készült, az OMK közreműködésével, Balázs János és a szerző irányítása mellett, az OTKA és az RSS támogatásával.

sokrétűségét tükrözték azok a válaszok is, amelyeket a vezetők saját szavaikkal fogalmaztak meg arra a kérdésre vonatkozóan, hogy **miben méri**k személy szerint a vállalat sikerességét. Első közelítésben e nyitott kérdésre adott válaszok mintegy nyolc csoportba voltak sorolhatók. Ezek közé tartozott a nyereség és a likviditás, de a forgalom, a megrendelések növekedése, az export növelése, a fejlesztés, az üzleti kapcsolatok stabilitása, bővülése, a szakmai színvonal fejlesztése is.

E válaszok meglehetősen sokszínűséget mutatnak, de lényegében három csoportba vonhatók össze. A nyereség az egyik tiszta csoport, a likviditás a másik (s azt várjuk, hogy a vállalat tényleges működése és a helyzet megítélése között e ponton közvetlen kapcsolat van), s végül a növekedés, bővülés széles fedőfogalma a harmadik típus. Mivel a vezetők e kérdésre több választ is adhattak, megállapíthatjuk, hogy elsőként a legtöbb esetben a nyereséget említették (37 %), további egyharmad (33 %) a likviditást, míg a többi 30 % a növekedést, bővülést, javulást, tehát az üzleti dinamika aspektusát.

Arra a - némiképp különböző - kérdésre, hogy napjainkban **milyen vállalati magatartás számíthat sikerre**, a vezetők még a fentieknél is sokrétűbb válaszlehetőségekkel éltek. Itt megint a saját szavaikkal fejezhették ki magukat, s első helyen a piac-és vevőorientált szemléletet, a korrekt magatartást említették, de viszonylag sokan gondoltak első helyen az innovatív, több lábon álló stratégiára, a magas minőségi követelményeknek való megfelelésre is. Mindezek összességében az első helyen adott válaszok közel háromnegyedét képviselték. Volt azonban a válaszoknak egy nem elhanyagolható hányada, amelyik a sikeres vállalati magatartás zálogát merőben másban látta: az agresszív, inkorrekt, ügyeskedő, vagy a túlélésre berendezkedő, támogatott vállalatokat látták inkább sikeresnek.

A piaci spontán gazdasági szervezetekben - miként azt Hayek nyomán, némileg árnyaltabban Coleman kifejti - a résztvevő felek a szimmetrikus relációkból adódóan kölcsönösen érdekeltek a kapcsolat fenntartásában. Szemben áll ez a viszonyrendszer, s az alapjául szolgáló magatartásminta a konstruált szervezetekben tapasztalhatókéval, amelyekben legalább az egyik fél nem érdekelt a kapcsolat fenntartásában, s ezért az külső kényszerítő eszközöket igényel (Coleman). E megkülönböztetést szem előtt tartva - mely összecseng Weber és Granovetter korlátozott nyereségvágy-motivumának koncepciójával (Weber, Granovetter) - beszélhetünk a sikeres vállalati magatartást megjelenítő vezetői válaszok esetében **piaci és nem piaci magatartásmintákról**.

Ami az adott vállalat és a gazdaság egészének problémáit illeti (ugyancsak nyitott kérdésre adott válaszok alapján értékelve), a két kérdéskör között értelemszerű átfedések, de emellett jelentős különbségek és hangsúlyeltolódások is mutatkoznak. **A saját vállalat legnagyobb problémáját** a többség elsősorban a kereslet csökkenésében és a tőkehiányban látja, e két szempont teszi ki a felemlített vállalati gondok közel kétharmadát. A mintegy tizennyolcféle választ szűkebb csoportosításba összevonva mintegy további egynolcadot azok tesznek ki, amelyek valamely hiányjelenségre, a szakemberek, az anyag, vagy a modern technológia hiányára utalnak. Hasonló arányban említik a túlzott adózást, a költségek növekedését, s az intézményi környezet hiányosságait, illetve változásainak sorozatát. A vezetők csupán öt százaléka deklarálta, hogy a vállalatnak nincs problémája, s hasonló arányban nyilatkoztak likviditási gondokról is.

Több szempont szerint ítélik meg a vezetők **a gazdaság legfőbb problémáit**. A mintegy huszonhatféle

szempont, mint említettem, részben megfeleltethető a vállalatban tapasztaltaknak, ezek közt azonban a keresletcsökkenés és a tőkehiány szempontjai már csupán kevesebb mint kétötödöt tesznek ki. Hasonlóképpen lényegesen alacsonyabb, csupán négy százalék a hiányjelenségek említése a gazdaság egészét illetően. Ezzel szemben sokkal nagyobb arányban említik a gazdaság legfőbb általános problémájaként az instabil jogrendet és tulajdonviszonyokat, valamint az adózás, az infláció, a bankrendszer, illetve a gazdasági vezetés hibáit is. Bár a korrupciót legfőbb problémaként említők aránya mindkét összefüggésben alacsony, van köztük különbség. Olyan problémaként, amellyel a saját vállalat szembesül 1 %, míg a gazdaság általános problémájaként 6 % említette a korrupciót. A hasonlóságok ezúttal nem igényelnek olyan magyarázatot mint az eltérések.

A vállalat és a gazdaság problémáinak eltérése és hangsúlymódosulása - tehát az, hogy a saját vállalat esetében a kereslet-és a tőkehiány, míg a gazdaság egészében a gazdaságpolitika intézményeinek és vezetőinek hibái szerepelnek az első helyen - kétféle valószínűsíthető okra vezethető vissza. Az egyik ok az eltérő interpretációs szintekben kereshető. A magyar gazdaság legfőbb problémáiról gondolkozva a vállalati vezetők nem pusztán a többi vállalatot vélhetőleg sújtó gondokat veszik számba, hanem a vállalatok közötti és fölötti relációkat, makrogazdasági intézményeket, s a gazdaságpolitika formálóit is. A másik valószínűsíthető ok a kommunikációs csatornák és tapasztalatok eltéréseivel hozható összefüggésbe. Úgy tűnik, hogy - hasonlóan a lakossági vélemények formálódásához (Angelusz, 1996) - különbség van a két szint információbázisa között. Míg a saját vállalat problémáiról gondolkozva a vállalati vezetők elsősorban a közvetlen tapasztalatra hagyatkoznak, addig a gazdaság egészéről véleményt formálva nagyobb mértékben támaszkodnak a tömegkommunikációs forrásokra. Ez oda vezet, hogy a gazdaság egészére nézve súlyosabbnak érzik az adózásból, az inflációból, a bankrendszer hiányosságaiból adódó problémákat, mint azt saját vállalati tapasztalatuk indokolja.

2. A változók közötti kapcsolat

A cég sikerességének megítélése nem mutat érdemi kapcsolatot a létszámmal, azzal, hogy a cég állami vagy magántulajdonban van-e, valamint a területi elhelyezkedéssel sem, s a kapcsolat gyenge pozitív hatást tükröz a külföldi tulajdonú vállalatok esetében: szemben az átlagos 44 %-kal, a részben vagy egészben külföldi tulajdonban lévő cégek 56 %-a mondta magát sikeresnek.

Az, hogy a vezetők sikeresnek tartják-e a céget, értelemszerűleg összefügg a nyereséggel.

A sikeresség megítélése és a nyereség

Sikeresnek tartja-e a céget?

Nyereséges-e?	Nem sikeres	Sikeres	n	%
Nem nyereséges	198 64.2 70.2	111 35.8 50.9	311	74.3
Nyereséges	84 44.0 29.8	107 56.0 49.1	191	25.7
n	282	218	419	100.0
%	56.5	43.5		

A kapcsolat statisztikailag szignifikáns, de nem erős: a nem nyereséges cégek kétharmada nem sikeres saját értelmezése szerint, a nyereségeseknek pedig több mint fele sikeresnek is tartja magát. Mint látjuk a magukat sikeresnek minősítő cégek fele nyereséges, fele pedig nem. Mindez összefügg azzal, hogy a siker mérése és a vállalat sikerességének megítélése közt erős kapcsolat van, a nyereségesség és a siker mérése között pedig gyenge.

Miben méri a sikert, aszerint, hogy sikeres-e

sikeresnek tartja-e a céget?

Miben méri a sikert?	Nem sikeres	Sikeres	
Nyereség	98 60.2 40.6	65 39.8 32.2	163 36.8
Likviditás	89 59.7 36.7	60 40.3 29.6	148 33.5
Bővülés	55 41.7 22.7	77 58.3 38.1	132 29.8
n	241	201	443
%	54.5	45.5	100.0
n.a.: 97			

Jellegzetesen nem azok nyilatkoztak átlag feletti arányban sikerességükről, akik a vállalati sikert hajlamosak a nyereségben mérni, hanem azok, akik a siker legfőbb vonását a bővüléssel, növekedéssel azonosítják. Azok, akik a nyereséget és azok is akik a likviditást jelölték meg a siker legfőbb zálogául egyaránt az átlagosnál kevésbé minősítették cégüket sikeresnek.

Azok közt, akik szerint a nyereség a legfontosabb a vállalati siker mérésében, gyengén felülreprezentáltak azok akik valóban nyereségesek is, míg azok közt akik a likviditás megőrzését tartják a legfontosabbnak a nyereséges cégek aránya éppen átlagos. Ezzel szemben a bővülést szem előtt tartók némiképp az átlag alatt nyereségesek.

Annai mindezekből összefoglalóan megállapítható, hogy azok a cégek amelyek nem pénzügyi terminusokban ítélik meg a sikert, az átlagnál gyakrabban minősítik magukat sikeresnek, ám az átlagnál némiképp ritkábban nyereségesek. Eredeti feltevésünk tehát, hogy a nyereségről való gondolkodás és a nyereség közt erős kapcsolat van, nem igazolódott. Amennyiben viszont kifejezetten az önmagukat sikertelennek minősítő cégekre koncentrálnunk, megállapíthatjuk, hogy azoknak az átlagot lényegesen meghaladó része, több mint fele hajlamos a sikert a nyereségben mérni.

Annak, hogy miben mérik a sikert nincs érdemi kapcsolata sem azzal, hogy a cég állami, vagy magán, sem pedig azzal, hogy külföldi tulajdonban van-e. Ugyanígy statisztikailag elhanyagolható a vállalat méretének hatása a menedzsment sikerpercepciójára, - azzal a figyelemre méltó kiegészítéssel, hogy míg a cégeknek átlagosan harmada méri a sikert a likviditásban, a 300 főnél nagyobb létszámú cégeknek mintegy 45 %-a.

Mint említettem a cégek mintegy háromnegyede tartja általában a sikeres vállalati magatartás ma jellemző

legfőbb feltételének a korrekt, piac- és vevőorientált, innovatív, vagy stratégiai magatartást, tehát általában valamiféle piaci vonást. A vezetők egynegyede szerint ezzel szemben napjainkban inkább az agresszív, inkorrekt, ügyeskedő, avagy a túlélésre berendezkedő, támogatott vállalat számíthat sikerre. Az önmagukat sikeresnek tartó cégek közt némiképp felülreprezentáltak azok, akik a sikeres vállalati magatartást általában is inkább piaci vonásokkal írják le, a kapcsolat azonban nem erős.

Hasonló összefüggés mutatkozik a vállalati magatartás megítélése és a létszám között. A kis cégek az átlagnál negatívakabban ítélik meg a vállalati környezetet.

Milyen vállalati magatartás számíthat sikerre, létszám szerint?

milyen magatartás számíthat sikerre?

Létszám	Piaci	Nem piaci	n	%
-20	203 70.7 62.2	84 29.3 75.3	287	65.5
21-	123 81.7 37.8	28 18.3 24.7	151	34.5
n	326	112	438	
%	74.5	25.5		100.0
n.a.: 102				

Akik a sikert elsősorban a nyereséggel hozták összefüggésbe paradox módon egyszersmind az átlagosnál inkább gondoltak arra, hogy manapság az inkorrekt, nem piaci vállalati magatartás számíthat sikerre. Ezzel szemben a sikert a bővüléssel azonosítók átlagot meghaladó része hajlamos inkább piaci terminusokban leírni a sikerre számottartó tipikus vállalati magatartást.

A sikeresnek ítélt vállalati magatartás és a nyereség, az állami tulajdonos, vagy a külföldi tulajdonos léte közt nincs érdemi kapcsolat.

A gazdaság legnagyobb problémáit a válaszadók közel fele a piaccal összefüggő jelenségekben, a kereslet csökkenésében, a tőke-, illetve anyag-, vagy szakemberhiányban jelölte meg. Másik részük inkább a gazdasági vezetést, az adót, a bankokat hajlamos hibáztatni (a vállalatok szempontjából ezeket tekinthetjük összefoglalóan nem piaci intézményeknek). A sikeres magatartás és a gazdasági problémák megjelenítése közt egyértelmű a kapcsolat: akik a sikeres magatartást pozitív terminusokban írják le inkább hajlamosak a nem piaci intézményekben látni a gazdaság fő problémáit, míg akik szerint az inkorrekt magatartás számíthat sikerre, az átlagnál jóval inkább hibáztatják a piaci intézményeket.

A gazdaság fő problémái és a sikeres vállalati magatartás

A gazdaság fő problémái

Milyen magatartás számíthat sikerre?	Piaci intézmények	Nem piaci intézmények	n	%
Piaci	138 44.4 69.1	173 55.6 79.2	311	74.3
Nem piaci	62 57.6 30.9	45 42.4 20.8	107	25.7
n	200	218	419	
%	47.8	52.2		100.0
n.a.: 121				

Hasonló irányú, de jóval gyengébb kapcsolat van a sikeresnek ítélt vállalati magatartás és a saját vállalat legnagyobb problémáinak megítélésében.

A magyar gazdaság problémáinak piaci és nem piaci intézményekre való lokalizálása, valamint a nyereség, a vállalati méret, illetve a tulajdonos jellege közt semmiféle kapcsolat nem mutatható ki.

Ezzel szemben a vállalati siker és a gazdasági problémák megnevezése összefüggeni látszik, amennyiben a sikeres cégek átlagosnál nagyobb része hibáztatja a nem piaci intézményeket a gazdaság problémáiért.

A gazdaság fő problémái aszerint, hogy a cég sikeres-e

sikeresnek tartják-e a céget?

A gazdaság fő problémái	Sikeres	Nem sikeres	n	%
Piaci intézmények	133 60.1 51.3	88 39.9 42.1	221	47.2
Nem piaci intézmények	126 50.9 48.7	121 49.1 57.9	248	52.8
n	259	210		469
%	55.3	44.7		100.0
n.a.: 71				

Használó irányú és erősségű kapcsolat van a vállalat problémái és sikerességének percepciója között. Az, hogy a vezetők a vállalat problémáinak forrását inkább a piaci környezetben, vagy a nem piaci intézményekben jelölik meg nem mutat összefüggést a vállalat méretével, a nyereséggel, s azzal, hogy hazai, vagy külföldi cégről van-e szó. Ezzel szemben ebben az esetben az, hogy az állam tulajdonos-e érdekes módon befolyásolja a vállalati problémák lokalizálását. A tisztán állami vállalatok az átlagosnál sokkal inkább jelölik meg a nem piaci intézményeket gondjaik okozójaként. A másik végletet a részben állami tulajdonú cégek jelentik, ezek ugyanis az átlagosnál több vállalati gondot írnak a piaci intézmények rovására.

3. Mivel hozható összefüggésbe a vállalati siker percepciója?

Az alábbiakban regressziós egyenlettel arra a kérdésre keresem a választ, hogy a vállalatok és a vezetők milyen sajátosságaival hozható összefüggésbe a sikeresség megítélése. Logisztikus regressziós modellekkel pedig azt a kérdést közelítem meg, hogy miben mérik a sikert, milyennek látják a sikeres magatartást és miben látják a gazdaság, illetve a vállalat problémáit. A szóhajóhet? magyarázó változók között figyelembe vesszünk a felmérésből származó mintegy ötven adatot és információt. Ezek részint a vállalat gazdálkodására, pénzügyi és piaci helyzetére, valamint ezek változására vonatkoznak, részint pedig a tulajdonosra és a vezetőre. (A vizsgált változók leírását a Függelék tartalmazza.)

Sikeres-e a vállalat?

$$\begin{aligned} A03 = & 0.216*B220 - 0.295*SIKMAG01 - 0.004*B24E0 - 0.105*A09I + 0.082*A09C + 0.008*A15 - 0.071*A08G - \\ & 0.121*A09O + 0.058*A08H - \\ & 0.089*A08B + 0.094*A08E - 0.13*A09M + 3.012 \end{aligned}$$

R négyz.= 0.39, F=14.18 (sign. 0.0000)

Backward módszert használtunk, 0.1 Pout kritériummal

N = 291

A sikerességet intervallum szinten értelmezve a tizenkét bevont változóval felépített egyenlet a sikeresség mértékének mintegy kétötödét magyarázza. A változók kapcsolata egyenként viszonylag gyenge hatásra utal, kivéve talán a sikeres magatartás megítélésének kérdését, ami arról tanúskodik, hogy **a nem piaci magatartást sikeresnek minősítők maguk inkább a sikertelenek közé tartoznak**. Ugyanakkor jelentős pozitív hatást gyakorol a sikerpercepcióra a vállalati export mértéke. Ezzel szemben a készletre termelés, valamint ha a vállalat késik a társadalombiztosítási járulék befizetésével, vagy más cégek felé számlái rendezésével, ha az elmúlt öt évben a vezetés változott ez értelemszerűleg inkább negatívan befolyásolja a sikerességet. Ugyancsak gyenge negatív kapcsolatban áll a sikeresség megítélése a piackutatási költségekkel, ami arra utalhat, hogy ez utóbbiak inkább piaci kényszerek és nem egy offenzív termékstratégia járulékos elemeiként jelentkeznek. Gyenge negatív kapcsolatot mutat a sikeresség megítélésével a nyugati export is. Gyenge pozitív hatással van a sikeresség érzékelésére a kapacitáskihasználtság nagyobb mértéke, a forgalom növekedése, a stratégia, illetve a vállalati szervezet változása.

A logisztikus regressziós modellek annak tanulmányozásához járulhatnak hozzá, hogy miben méri a vállalatok a sikert, milyen magatartást ítélnék sikeresnek, milyen gazdasági és vállalati problémákat konceptualizálnak. Azt segíthetnek tisztázni tehát, hogy milyen vállalati és vezetői sajátosságok kondicionálják inkább a piaci és pénzügyi terminusokban való gondolkodást. A négy logisztikus regressziós modell mindegyikét ugyanazokra a változókra próbáltuk ki.

1. modell**Miben mérik a sikert?**

(bővülés=1, nyereség=0)

2. modell**A sikeres magatartás**

(nem piaci =1, likviditás = 0)

Változó	B	Wald	szf.	B	Wald	szf.
A06		14.22	5		11.8	5
A06(1)	-.97	3.53	1	.79	4.28	1
A06(2)	-.28	.92	1	.28	1.07	1
A06(3)	-.19	.55	1	-.15	.32	1
A06(4)	.07	.06	1	-.69	3.45	1
A06(5)	.94	10.32	1	-.73	3.06	1
A09C	.3	9.13	1			
A09P				-.69	3.56	1
A10				.28	6.13	1
GAZDPR01	.89	10.77	1	.79	7.52	1
KONSTANS	-2.39			-1.78		

Chi n: 35.38

31.49

szf.: 7

8

helyesen besorolt esetek aránya (%)

nyereség, likviditás 93.10

piaci 99.21

bővülés 18.28

nem piaci 5.41

együtt 71.69

együtt 77.91

N =326

Az első modellből kitűnik, hogy akik a bővülésben mérik a sikert azok hajlamosabbak hosszabb távon tervezni. Azok a cégek, amelyek az elmúlt időszakban növelték forgalmukat hajlamosabbak ugyancsak inkább a bővülésben látni a siker zálogát. Akik a gazdaság problémáit elsősorban piaci természetűeknek látják, ugyancsak a bővülést gondolják a siker jellemzőjének.

Az első modell viszonylag jó becslést ad a vállalati siker mérésére, s helyesen sorolja be a sikert pénzügyi terminusokban szemlélők több mint kilenczetedét, valamint a bővülési sikerkritérium hatodát is.

A nem piaci magatartást sikeresnek minősítők közt nagyobb eséllyel vannak jelen azok, akik valamely üzleti partnerükkel rossz tapasztalatra tettek szert. Akiknek viszont maguknak vannak tartozásaik, azok nagyobb eséllyel hajlamosak a sikeres üzleti magatartás zálogát a korrekt piaci kapcsolatokban látni. A tervezés távlata ugyancsak összefügg a sikeres magatartás minősítésével: minél hosszabb távra tervez valaki, annál inkább a korrekt piaci magatartásban látja az üzleti sikert. Azonban akik a gazdaság problémáit elsősorban piaci természetűként írják le, az átlagnál nagyobb eséllyel hajlamosak az inkorrekt, agresszív magatartást minősíteni ma sikeresnek.

3. modell**A gazdasági problémák**

(piaci=1, nem piaci
intézmények =0)

4. modell**A vállalati problémák**

(piaci=1, nem piaci,
intézmények =0)

Változó	B	Wald	szf.	B	Wald	szf.
A08B				.33	7.36	1
A09O	.35	6.91	1			
SIKMAG01	.79	.29	1			
GAZDPR01*				1.00	8.21	1
VALLPR01**	.94	7.05	1			
SIKMER01	.84	10.16	1	-.72	4.34	1
KONSTANS	-1.75			.88	7.4	1

Chi n: 31.95 20.87

szf.:	4	3
helyesen besorolt esetek aránya (%)		
piaci	66.26	100.00
nem piaci intézmények	63.35	0.00
együtt	64.81	85.54

* a harmadik modellben függő változó

**a negyedik modellben függő változó

N= 326

A gazdasági problémákat elsősorban piaci természetűeknek tartók nagyobb eséllyel kerültek ki azok közül akik az üzleti sikert a bővüléssel értelmezik és azok közül, akik a sikeres magatartást ma inkább az inkorrekttség vonásaival jellemzik.

Akik nem tudnak időben fizetni partnereiknek, azok közt is inkább a piaci természetű gondokat emelik ki a gazdasági problémák jellemzése során.

A gazdaság általános problémáinak jellemzése során a modell mind a piaci, mind pedig a nem piaci intézményekre vonatkozóan mintegy kétharmad részben helyesen sorolta be az eseteket és jobb becslést adott mint a vállalati problémák jellemzésére felépített modell. A gazdasági és a konkrét vállalati problémák említése konzisztens abban az értelemben, hogy akik a gazdaság fő gondját a nem piaci intézményekben látták, azok a vállalat fő gondját is nagyobb eséllyel ebben jelölték meg. Azonban a siker mérésének hatása érdekes inkonzisztenciáról tanúskodik. A gazdaság általános problémáinak említése során a sikerről a bővülésre asszociálók inkább a piaci, míg a sikerről pénzügyi terminusokban gondolkodók inkább a nem piaci intézményeket emelték ki.

A vállalati problémák megjelenítésére ugyancsak hat a siker értelmezése. Hajlamosabbak voltak a vállalat problémáit elsősorban piaci természetűeknek látni azok, akiknél az elmúlt években az alkalmazotti létszám csökkent. Ám ebben az esetben a sikert pénzügyi terminusokban értelmezők nagyobb eséllyel látják a piaci intézményekben a vállalat fő problémáit.

Függelék

A vizsgált változók leírása

A03	a vállalat sikeressége (1-5)	
A06(1)	a tervezés távlata - nem tervez előre	
A06(2)	a tervezés távlata - kevesebb mint egy év	
A06(3)	a tervezés távlata - egy év	
A06(4)	a tervezés távlata - 2-4 év	
A06(5)	a tervezés távlata - 5-10 év	
A06(6)	a tervezés távlata - 11- év	
A08A	elmúlt 5 év-jelentős profilváltás	(1-5)
A08B	elmúlt 5 év-alkalmazottak száma csökkent "	
A08C	elmúlt 5 év-összevonás	"
A08D	elmúlt 5 év-szétválás	"
A08E	elmúlt 5 év-a belső szervezet változása	"
A08F	elmúlt 5 év-bővítés országon belül	"
A08G	elmúlt 5 év-új vállalatvezetés	"
A08H	elmúlt 5 év-stratégia jelentős változása	"
A08I	elmúlt 5 év-privatizálás	"
A08J	elmúlt 5 év-társasággá alakulás?	"
A09A	áremelés	"
A09B	termékváltás	"
A09C	forgalom növelése	"
A09D	beruházás	"
A09E	piacváltás	"
A09F	ráfordítás csökkentés	"
A09G	készletek csökkentése	"
A09H	szervezeti átalakítás	"
A09I	készletre termelés	"
A09J	létszámleépítés	"
A09K	vállalati vagy bérbeadása	"
A09L	vállalati vagy eladása	"
A09M	a cég késik a tb járulék befizetésével	
A09N	a cég késik az adók befizetésével	„
A09O	a cég késik más vállalatoknak való fiz.	"
A09P	a cég késik bankhitelek befizetésével	"
A10	partnerek nem tettek eleget fiz.köt.-nek	"
A15	kapacitás kihasználtság %	
MTUL01	a cég magántulajdonban van	(0-1)
KULF	külföldi tulajdonban van	"
NYER	nyereséges	"
SIKMER01	a sikert a bővülésben méri	"
SIKMAG01	az inkorrekt magatartás lehet ma sikeres	"
SIK01	sikeres-e	"
LETSZ01	21 főnél többet foglalkoztat	"
GAZDPR01	a gazd.problémái piaci természetűek	"
VALLPR01	a váll.problémái piaci természetűek	"
FFI	a válaszadó férfi	"
FFOKU	a válaszadónak felsőfokú végzettsége van "	
B260	importtartalom %	
B250	exporttámogatás m Ft	
B24E0	üzl. forg. aránya % EK orsz.	

B220 milyen gyakran exportál (0-3)
B21B0 piackutatás aránya (%)
B10B50 szolgáltatások aránya a forgalomban (%)
B1110 nagyker. vásárlók aránya a forgalomban (%)
B120 a munka költségaránya (%)
B21A0 reklám aránya (%)

Irodalom

Angelusz Róbert [1996], Optikai csalódások, Bp., Pesti Szalon

Balázs János [1993], Iparvállalatok longitudinális panelvizsgálata 1992-97. Az adatkészletek leírása.I. kötet BKE, Bp.

Bunce, Valerie - Csanádi Mária [1993], A bizonytalanság szerepe az átmenetben. A poszt szocializmus néhány sajátossága Magyarország példáján. Közgazdasági Szemle 1. sz. 32-50.o.

Coleman, James [1991]: Prologue: Constructed Social Organizations, in P.Bourdieu-J.Coleman(eds.), Social Theory for a Changing Society. Westview Pr., Russel Sage F., N.Y. 1-20. o.

Csontos László [1994]:, Szempontok a privatizáció és a hierarchikus gazdasági szervezetek belső szerkezetének változásai közti összefüggések tanulmányozásához. Szociológiai Szemle 4.sz. 83-96.o.

Fogarassy Gabriella-Szántó Zoltán [1996] Privatizáció és a nevető harmadik, Szociológiai Szemle 2. sz. 71-80.o.

Granovetter, Mark [1994], A gazdasági intézmények társadalmi megformálása: a beágyazottság problémája, in: Lengyel Gy.-Szántó Z.(szerk.), A gazdasági élet szociológiája, Aula, Bp., 49-59.o.

Janky Béla [1996]: Övé a gyár - magadnak építéd! Szociológiai Szemle 3-4. sz. 223-248. o.

Kornai János [1993], Transformational recession: A general phenomenon examined through the example of Hungary's development. Coll. Budapest, Bp.

Laki Mihály [1992], A vállalati magatartás változása és a gazdasági válság. Közgazdasági Szemle 6. sz. 565-578. o.

Laki Mihály [1993], Vállalati viselkedés elhúzódo gazdasági visszaesés idején.Külgazdaság 11. sz. 23-34. o.

Lengyel György [1993], Institutional Changes and Enterprise Startegies.Hungarian Industrial Firms in the Transition Period. Paper presented at the Workshop of the European Business Systems Group, Helsinki

Major Iván [1995], A magántulajdon terjedése és a vállalatok gazdasági teljesítményei 1988 és 1992 között (Első eredmények)
Közgazdasági Szemle 2. sz. 139-173. o.

dr. Rózsahegyi György [1996], Beruházás és felhalmozás,1992. Pénzügykutató Rt., Bp., 168-181. o.

Stark, David [1994] Új módon összekapcsolódott régi rendszerelemek: rekombináns tulajdon a kelet-európai kapitalizmusban I-II. Közgazdasági Szemle 11.sz. 933-948.o. és 12. sz. 1053-1069.o.

Swaan, Wim [1994], Tudás, tranzakciós költségek és a transzformációs válság. Közgazdasági Szemle 10.sz. 845-858.o.

Szanyi Miklós [1993], Mi is történt? A magyarországi átmenet kérdései a vállalati menedzsment szemszögéből.Közgazdasági Szemle 2. sz. 180-194. o.

Török Ádám [1993], Vállalati magatartási minták az átmeneti gazdaságban Közgazdasági Szemle 3. sz. 228-242. o.

Weber, Max [1987], Gazdaság és társadalom. A megértő szociológia alapvonalai. 1. KJK, Bp., 106-121. o.

Whitley, Richard (et al.) [1996], Trust and Contractual Relations in an Emerging Capitalist Economy: The Changing Trading Relationship of Ten Large Hungarian Enterprises Organization Studies 3. sz.397-420.o.

Tóth István János

VÁLLALATOK PÉNZÜGYI FEGYELME ÉS NÖVEKEDÉSI KÉPESSÉGE AZ ÁTALAKULÓ GAZDASÁGBAN*

A tanulmányban a szerző a pénzügyi fegyelem és a cégek növekedési képessége közötti összefüggéseket vizsgálja a magyar vállalkozások különböző csoportjai körében. Az elemzés eredményei szerint a cégek pénzügyi és szerződéses fegyelme fontos és számottevő hatást gyakorol a cégek és ezáltal az egész gazdaság növekedési képességére. A piacgazdaság intézményi feltételeinek kialakulásába és konszolidációjába ezek szerint bele kell érteni az üzleti partnerek közötti szerződéses viszonyok stabilizálódását is. Az 1992-1996-os időszak adatainak összehasonlítása alapján pozitív tendenciák ragadhatóak meg: a cégek csökkenő arányára jellemző a pénzügyi fegyelem megsértése. Hozzá kell azonban tenni ehhez, hogy a magyar cégek túlnyomó többségét adó kisebb cégek körében sokkal rosszabb a helyzet e téren és még a döntően exportpiacokra szállító - a magyar gazdaság számára kulcsfontosságú - cégcsoportban sem elhanyagolható gyakoriságú a fizetési, az adózási és a szerződéses fegyelem megsértése.

Bevezetés

Az alábbi tanulmányban célunk annak elemzése, hogy a magyar vállalkozói szektor meghatározó szegmensében, a legnagyobb feldolgozóipari cégek körében hatással vannak-e a cégek növekedési képességére azok az üzleti kapcsolatok, amelyek között a cég tevékenykedik. Különösen a cég és partnereinek pénzügyi fegyelme (adózási és fizetési fegyelme) fontos ebből a szempontból (Kornai, 1993 és Kornai, 1997). Mindkettő olyan intézményi feltételként fogható fel, amely hatással lehet nemcsak a magyar gazdaság növekedési képességére, de arra a vállalati struktúrára is, amelyben ez a növekedés végbemegy.

A cégek pénzügyi fegyelme fontos indikátornak tartjuk abban, hogy mennyire

* Eredetileg megjelent: Közgazdasági Szemle 1998 12. sz.

tekinthetőek biztonságosnak egy-egy cég üzleti kapcsolatai. Kíváncsú ezen kívül annak nyomon kísérése is, hogy a megfigyelt cégek esetében mennyire, milyen gyakorisággal lépnek fel rövidtávú likviditási problémák, amelyek az üzleti partnerekkel szembeni kötelezettségek be nem tartását, vagy az adók késedelmes fizetését vonják maguk után. Másrészt a pénzügyi fegyelemmel kapcsolatos magatartás változásából nemcsak a szerződéses kapcsolatok biztonságára következtethetünk, hanem ez azt is jelenti, hogy az átalakuló gazdaságban mennyire teljesülnek a konszolidált piacgazdaságokban kíváncsú törvényes kötelezettségek (Kornai, 1997). Kézenfekvő kérdésként vethető fel, hogy az újonnan alakult cégek pénzügyi fegyelme jobb-e, mint az állami kézben lévőké, illetve a cégek mely csoportjai között mutathatóak ki különbségek e téren? Van-e hatása a tulajdonos típusának arra, hogy a cég milyen mértékben tartja be a piacgazdaságra jellemző piaci normákat a szerződéses kapcsolatok és az adózás terén?

A magyar feldolgozóipari cégek mintáján végzett elemzés arra mutat, hogy - a cégek növekedési képességét a nettó árbevétel növekedési ütemében mérve - erre hatással van mind a cégek tulajdonosi típusa, mind a multinacionális cégekkel való üzleti kapcsolat léte, mind pedig az, hogy a cég milyen hatókörű piaci szegmensen tevékenykedik (Tóth, 1998b). A külföldi tulajdonban lévő cégek növekedési képessége szignifikánsan jobb, mint a többi cégé, ugyanez a helyzet azokkal a vállalkozásokkal, amelyek viszonylag nagyobb mértékben beszállítói tudnak lenni multinacionális cégekkel. A külpiacokra vagy országos szinten a belpiacra szállító cégek növekedési képessége is jobb, mint a lokális (a cég telephelyére kiterjedő), vagy a regionális (megyei szintű) piacokra szállítóké. Ellenben sem a cégek, sem pedig partnereik fizetési fegyelme oldaláról nem lehet a növekedési képességet befolyásoló szignifikáns hatást kimutatni, miközben az átmenet időszakában a magyar cégeket ingatag fizetési és szerződéses fegyelem jellemzi. Bár a külföldi tulajdonban lévő cégek pénzügyi fegyelme és üzleti partnereik fizetési fegyelme lényegesen jobb, mint a többi cégé, a fenti eredmények arra utalnak, *hogy a pénzügyi fegyelem lazaságából következő bizonytalanság a cégek döntő részének egyaránt és mindennapos tapasztalata Magyarországon az átmenet időszakában.*

Az átmenet időszakában a vállalatok működésének másik fontos intézményi feltétele az üzleti struktúra koncentráltságában keresendő (Newberry – Kattuman, 1992). A

nemzetgazdaságok üzleti struktúrájának összehasonlító empirikus vizsgálata a pénzügyi piacok (tőkepiac és hitelpiac) fejlettsége és az adott nemzetgazdaságban a cégek méret szerinti megoszlása közötti összefüggésekről tájékoztat (Nugent - Nabli, 1992). Egyrészt megállapítható, hogy a pénzügyi piacok fejlettségének hatása erősebb a fejlődő országoknál, mint a fejlettebbeknél. Másrészt az előbbi csoportban a pénzügyi piacok hatása ellentmondásos: míg a hitelpiac fejlettsége előnyös a kis cégek arányának növekedése szempontjából, addig a fejlettebb tőkepiac a nagy cégek szerepének növelése irányában hat. A szerzők szerint a háttérben a fejletlenebb pénzügyi piacokkal rendelkező nemzetgazdaságokra jellemző magasabb tranzakciós költségek, nagyobb mértékű információs asszimetria és a gazdasági folyamatokba való erőteljesebb kormányzati beavatkozás húzódik meg. A közép-kelet európai országok vállalatai tőkeszerkezetének vizsgálata szerint a fejletlen hitelpiacon és tőkepiacon, a transzformációs visszaesés közepette működő bankok hitelkihelyezéseikben a nagy cégeket részesítik előnyben, miközben a hitelkeresletben a profitabilitás nem, vagy inkább negatív szerepet játszik (Cornelli *et al.*, 1996). Az átalakuló országokban a vállalatok eladósodottságának szintje (adósság / materiális eszközök) számottevően alacsonyabb mint ami a fejlett piacgazdaságokra jellemző, azaz a cégek fejlesztéseiket inkább saját forrásból finanszírozzák. Mindez a nagy cégek kivételezett helyzetével jár együtt, amelyek üzleti feltételei és így üzleti magatartása, túlélési módszerei is lényegesen eltérnek a cégek többségét kitevő vállalkozásokétól. Az közép-kelet európai átalakuló országok vállalati stratégiáit vizsgálva heterogén viselkedésmintákkal találkozhatunk, amelyeknél az igazi különbség nem az állami és a magáncégek között keresendő (Carlin *et al.*, 1995), hanem jóval jelentősebb különbségek húzódnak meg *a külföldi tulajdonban lévő cégek* és a többi cég magatartásában egyfelől, és - ettől nem függetlenül - a különböző méretű cégek között másfelől. A kisvállalkozások indítékainak, üzleti feltételeinek és túlélési módszereinek vizsgálata is erre az eltérésre utal (Laki, 1998).

Úgy véljük ezek után, hogy érdemes a vállalkozások halmazából kiemelni a legjelentősebb cégeket és e mintán külön is vizsgálni az üzleti kapcsolatok néhány metszetét, illetve az üzleti kapcsolatok, pénzügyi fegyelem és a növekedési képességek közötti összefüggéseket.

Ehhez egyrészt az iparvállalatok mintáját fogjuk használni, másrészt a feldolgozóipari cégek közül kiválasztottuk a legnagyobb exportáló 1500 céget². A magyar gazdaság meghatározó szegmensét ragadjuk meg az utóbbi csoporttal. 1995-ös adatok szerint a GDP 36%-a köthető a feldolgozóiparhoz (KSH, 1997: 48. o.) és a legnagyobb 1500 cég adja a feldolgozóipari export több mint 97%-át, az értékesítés több mint 70%-át és foglalkoztatja az e szektorban dolgozók közel felét.

Természetes, hogy a pénzügyi fegyelem, az üzleti kapcsolatok és a növekedési képesség problémakörének vizsgálata egyrészt az egymással kapcsolatban lévő vállalati tényezők rendszeres és hosszú távú megfigyelését teszi szükségessé, valamint olyan megfigyelési keretet feltételez, amely nemcsak a vállalkozások jellemzőit, hanem kontextuális változókat is tartalmaz. Az alábbi rövid elemzés célja az, hogy bemérje a pénzügyi és szerződéses fegyelem megszegésének elterjedtségét és ezek, valamint egyes vállalati tényezők közötti kapcsolat tisztázásával alapul szolgáljon következő vizsgálatok számára.

Üzleti kapcsolatok és pénzügyi fegyelem

A legnagyobb feldolgozóipari vállalkozások piaci kötődéseit két oldalról, a szállítók és a vevők oldaláról is vizsgáltuk. Mindkét esetben arra voltunk kíváncsiak, hogy a cég összes vásárlásain és eladásain belül mekkora szerepet játszanak különböző típusba sorolt cégek csoportjai. A vevők vagy eladók négy típusát vizsgáltuk (multinacionális cégek; külföldi székhelyű; a megfigyelt cégeknél nagyobb cégek; a megfigyelt cégeknél kisebb cégek), amelyeket az alábbiak szerint határoztuk meg:

1. multinacionális cégek
2. nem multinacionális cégek
 - 2.1. külföldi székhelyű cégek
 - 2.2. belföldi székhelyű cégek,

² Az elemzésben felhasznált adatbázisok rövid leírását lásd a Függelékben.

2.2.1. a megfigyelt cégnél nagyobb cégek

2.2.2. a megfigyelt cégnél kisebb cégek.

E csoportoknak a vásárlásokon és az eladásokon belüli szerepét az 1. táblázatban láthatjuk. A legnagyobb exportálókról lévén szó, természetes, hogy az eladásokon belül a legfontosabb szerepet a multinacionális és a külföldi cégek játsszák. Az előbbiek a cégek közel egynegyedének eladásain belül több mint 20%-os részesedéssel bírnak, az utóbbiak pedig a cégek több mint 70%-ánál játszanak ekkora szerepet. A vásárlások esetében³ már a magyarországi cégek is fontos szerephez jutnak⁴ – ami pozitív jelnek tekinthető.

Ha összehasonlítjuk a legnagyobb cégek adatait a feldolgozóipar egészét tükröző felvétel eredményeivel (CIPE98A), akkor az eredményekből azt láthatjuk (lásd a 2. táblázatot), hogy mind az értékesítés, mind a vásárlás területén – a dolog természetéből adódóan - a legnagyobb exportáló cégek szorosabb kapcsolatban állnak a multinacionális és külföldi székhelyű cégekkel, mint ami a feldolgozóipari cégekre általában jellemző.

1. táblázat. A legnagyobb exportálók megoszlása az egyes cégtípusokkal való üzleti kapcsolat szorossága szerint 1997-ben, %

Cégek típusai	A vásárlás és az értékesítés megoszlása (%)				Az adott típusú cégnek való értékesítés	
	Nincs	1-20%	21-50%	51% és felett	átlagos aránya (%)	Mediánja (%)
Vásárlás						
Multinacionális cég	47,7	30,6	21,7*	-	14,2	3
Külföldi cég	21,6	41,1	21,3	16,0	24,7	15
Magyar kisebb cég	13,7	34,2	39,4	12,7	27,2	25

³ Az input megoszlásának becslésénél megkértük a válaszadó cégvezetőket, hogy a vásárolt energiát ne vegyék figyelembe.

⁴ Magyar cégek a nagy exportálók vásárlásaiban csak az esetek 13-16%-ában érnek el 50%-nál nagyobb súlyt, de a cégek felénél a magyar cégektől vásárolt anyagok, félkész termékek, szolgáltatások az összes vásárlás legalább 20%-át adják.

Magyar nagyobb cég	18,0	34,2	32,0	15,8	26,9	20
Értékesítés						
Multinacionális cég	55,9	19,6	24,5*	-	16,1	0
Külföldi cég	11,8	17,4	24,7	46,0	48,0	45
Magyar kisebb cég	28,0	43,6	21,3	7,1	16,4	10
Magyar nagyobb cég	39,4	41,1	14,5	5,0	12,6	5

*: 20% felett

2. táblázat. Az egyes cégtípusoknak a vásárlásokban és az eladásokban játszott átlagos szerepe a legnagyobb cégek és az összes feldolgozóipari cég körében 1997-ben, %

Cégek típusai	Vásárlás		Értékesítés	
	Feldolgozóipari cégek	Legnagyobb feldolgozóipari cégek	Feldolgozóipari cégek	Legnagyobb feldolgozóipari cégek
Multinacionális cég	10,0	14,2	9,9	16,1
Külföldi cég	21,0	24,7	27,6	48,0
Magyar kisebb cég	24,8	27,2	22,7	16,4
Magyar nagyobb cég	41,3	26,9	32,1	12,6
N	152	283	155	282

Nézzük meg ezek után, hogy a legnagyobb exportálók *üzleti partnerei* mennyire tartják be szerződésben vállalt kötelezettségeiket és ebben a tekintetben mennyiben térnek el a *feldolgozóipari cégek egészét* reprezentáló cégek partnereitől.

Az eredményekből azt láthatjuk, hogy a legnagyobb exportálók közel 30%-ának partnerei egyáltalán nem késnek fizetési kötelezettségeik teljesítésével és közel 40%-uknál fordul elő az, hogy a vevők legalább 20%-a rendszeresen megszegi ezt. A legnagyobb exportálókat némileg megbízhatóbb üzleti partnerek veszik körül, mint a feldolgozóipari cégeket általában (Lásd a 3. táblázatot és az 1. ábrát). Ez a jelenség egyrészt ritkábban fordul elő ebben a körben, másrészt, ha előfordul is, akkor a vevők szűkebb körére igaz, mint a feldolgozóipari cégeknél általában. Itt is

tetten érhető az, hogy a kisebb cégek üzleti partnereinek pénzügyi fegyelme szignifikánsan rosszabb, mint a nagyobbaké (Tóth, 1998b).

3. táblázat. A fizetési fegyelmet rendszeresen megszegő vevők aránya a feldolgozóipari cégek és a legnagyobb cégek körében 1997-ben, %

Vállalkozások csoportjai	Átlag	Medián	A fizetési fegyelmet a vevők legalább 20%-a rendszeresen megszegi	N
Feldolgozóipar	25	15	47	151
Legnagyobb exportálók	22	10	39	284

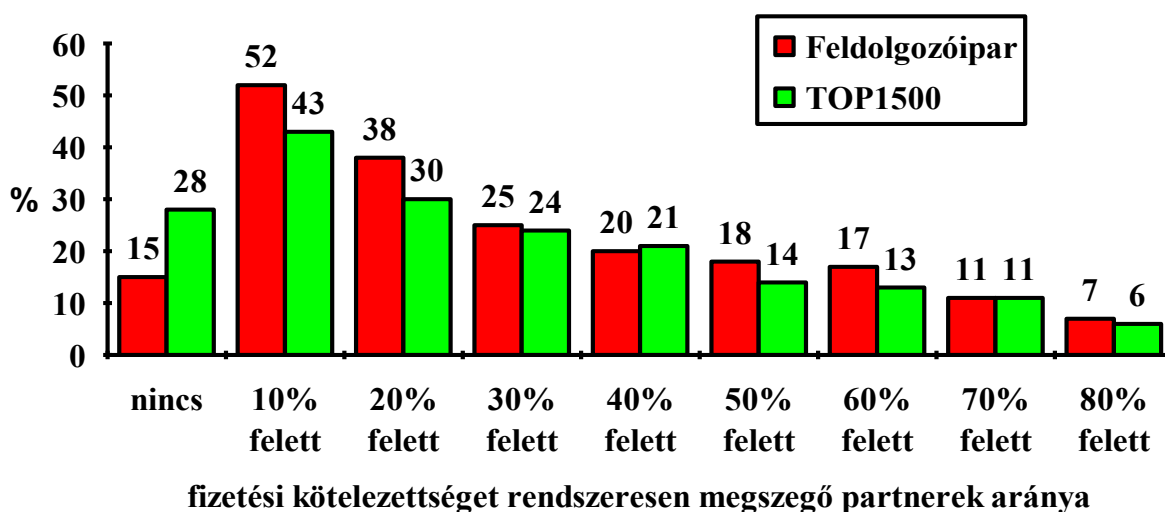
A vevők mellett magának a cégnek a pénzügyi fegyelme is vizsgálendő. Ennek érdekében külön megkérdeztük a cégvezetőket az üzleti partnerekkel szembeni fizetési kötelezettség megszegéséről, és a járulékok, valamint az adók késedelmes befizetéséről. Az eredmények arra mutatnak, hogy nemcsak a legnagyobb exportálók *partnereinek* fizetési fegyelme jobb, mint a feldolgozóipari cégek partnereié általában, hanem maguk a *legnagyobb exportálók* is fegyelmezettebben viselkednek ebből a szempontból, mint a feldolgozóipari cégek egésze (lásd a 4. táblázatot).

Ha az ipari cégekre vonatkozó egyes évek adatait hasonlítjuk össze - ezt megtehetjük a vállalati panelvizsgálat jóvoltából - akkor azt láthatjuk, hogy a transzformációs recesszió mélypontjához, azaz 1992-höz képest a gazdasági helyzet lassú konszolidációjával párhuzamosan, 1996-ig némileg javult a cégek és üzleti partnereik pénzügyi fegyelme. Leginkább az adófizetési morál és az üzleti partnerek fizetési fegyelmének megítélése változott pozitív irányban az időszak alatt. Feltehető, hogy ezek a változások nem függetlenek a cégek tulajdonosi viszonyaiban bekövetkezett változástól, amiben kitüntetett szerepe van a külföldi tulajdon térhódításának.

A pénzügyi fegyelem megsértésének 1997-es, a legnagyobb exportálókra jellemző arányai arról is tanúskodnak, hogy a cégek e csoportjában mind a partnerekkel szembeni fizetési fegyelem megsértése, mind pedig a késői adófizetés aránya nem elhanyagolható. Likviditási

gondok is gyakran - a minta több mint egyharmadánál - jelentkeztek legalább egy alkalommal 1997-ben.

1. ábra. A legnagyobb cégek és a feldolgozóipari vállalatok megoszlása a partnerek fizetési fegyelme szerint 1997-ben, %



Es

etszám a feldolgozóipari cégeknél = 151

Mindezek arra hívják fel a figyelmet, hogy a feldolgozóipari értékesítésben és növekedésben meghatározó szerepet játszó cégeknek is számolni kell üzleti tranzakcióik során partnereik bizonytalan fizetési magatartásával. Másrészt e cégek sem tartják be minden esetben fizetési, vagy adózási kötelezettségeiket. Az okok között a rövid távú likviditási problémák jelentkezése játszhat fontos szerepet. Erre mutat az, hogy a pénzügyi fegyelem megsértése, ha jelentkezik, egyszerre több területen is megragadható és rendszerint egyszerre fordul elő az üzleti partnerek (késedelmes teljesítés) és a kormányzat (adók késedelmes fizetése) irányában, valamint mindkét jelenség szorosan kapcsolódik a likviditási problémák előfordulásához (lásd az 5. táblázatot). Azt is láthatjuk, hogy a vevők fizetési fegyelmeiben tapasztalható bizonytalanság a cég fizetési fegyelmeivel is szoros kapcsolatban áll. A fizetési fegyelmet be nem tartók nagyobb valószínűséggel számíthatnak arra, hogy partnereik is hasonló módon viselkednek velük szemben

(Tóth, 1998b). A vevők késve, illetve egyáltalán nem fizetnek annak a cégnek, amely "gyenge pozícióban van", ha tudott róla, hogy fizetési nehézséggel küzd, és ezért inkább visszatartják pénzüket⁵. De az oksági kapcsolat lehet fordított is: egy cég éppen a vevők fizetési késedelme miatt kerülhet pénzzavarba és kényszerül maga is a fizetési fegyelem megsértését választani.

A pénzügyi fegyelem imént megismert indikátorait összevetettük azzal, hogy a cég milyen szoros üzleti kapcsolatban áll multinacionális, külföldi székhelyű és magyar cégekkel. Az eredmények szerint *a pénzügyi fegyelem megsértése az átlagosnál kisebb valószínűséggel fordul elő azoknál a cégeknél, amelyek jelentősebb (minimum 20%) arányban vásárolnak multinacionális cégektől*. A nagyobb magyar cégektől való vásárlás ellenben a pénzügyi fegyelem megsértésének nagyobb valószínűségével társul. A vevők fizetési fegyelme akkor a legjobb, ha a cég üzleti kapcsolatban áll multinacionális, illetve külföldi telephelyű céggel. A nagyobb magyar cégekkel való kapcsolat kifejezetten rontja a cég üzleti kapcsolatainak biztonságát, mivel egyben a fizetési fegyelemnek a vevők által történő nagyobb arányú megszegését is jelenti.

Végül kíváncsiak voltunk arra, hogy a tulajdon típusa valóban hatással van-e a cég pénzügyi fegyelmeire, illetve a különböző tulajdonosok kezében lévő cégek partnereinek magatartása szignifikánsan eltér-e egymástól ezen a téren. Korábbi kutatásaink azt támasztották alá, hogy a külföldi tulajdonban lévő vállalkozások ebben speciális helyzetet élveznek: körükben kisebb gyakorisággal fordul elő a fizetési fegyelem megszegése, és üzleti partnereikre is az átlagosnál kevésbé igaz ez (Semjén - Tóth, 1997)⁶.

⁵ Erre a jelenségre *Lányi Kamilla* hívta fel a figyelmemet.

⁶ Az állami cégek rosszabb fizetési fegyelmeire vonatkozó hipotézist az 1997-es adatokon már nem érdemes tesztelnünk, mivel a mintában mindössze tíz állami, vagy önkormányzati többségi tulajdonban lévő céget találhatunk.

4. táblázat. Pénzügyi fegyelem megszegésének és likviditási problémák előfordulása az iparban, a feldolgozóipari és ezen belül a legnagyobb cégek körében 1992-97 között, átlagpontszámok és %

Vállalati panelvizsgálat						Feldolgozó- ipari cégek	Legnagyobb cégek
(átlagpontszámok)*						(%)	(%)
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	
Késés más vállalatokkal szembeni fizetési kötelezettséggel	1,580	1,561	1,552	1,631	1,466	48	41
Késés a tb járulék befizetésével	1,532	1,564	1,536	1,615	1,517	20	17
Késés adók (áfa, társasági adó, stb.) befizetésével	1,631	16,42	1,500	1,544	1,479	19	13
Likviditási gondok	n.a.	n.a	n.a.	n.a.	n.a.	50	34
Késés bankhitel megfizetésével	1,266	1,196	1,133	1,202	1,155	n.a.	n.a.
A vevők késnek fizetési kötelezettségeikkel	3,230	3,124	2,900	2,886	2,931	n.a.	n.a.
N	390	499	628	450	323	151	300

*: a kérdezettek 1-től 5-ig terjedő skálán osztályozhatták azt, hogy az adott eseményt mennyire tartják jellemzőnek, 1 jelentette az egyáltalán nem jellemzőt, 5 a teljes mértékben jellemzőt.

*5. táblázat. A cég pénzügyi fegyelme, likviditási gondjai és a vevők fizetési fegyelme közötti összefüggések a legnagyobb feldolgozóipari cégek körében**

	2.	3.	4.
1. Késés más vállalatokkal szembeni fizetési kötelezettség kiegyenlítésével	0,41375 (300)	0,17498 (284)	0,47788 (300)
2. Késés a tb járulék és/vagy adók befizetésével	1,00000	0,20673 (284)	0,41966 (300)
3. A vevők legalább 20%-a késik rendszeresen fizetési kötelezettségeinek teljesítésével		1,00000	0,21666 (284)
4. Likviditási gondok			1,00000

*: A cellákban a Phi értékek, a zárójelben az esetszámok szerepelnek. Minden érték szignifikáns 0,05-es szinten.

Másrészt azt várjuk, hogy a jobb növekedési potenciállal rendelkező vállalkozások körében inkább érvényesül a szorosabb pénzügyi fegyelem, mint a növekedni nem, illetve gyengébben tudóknál. Ha ennek a tényezőnek nincs hatása, akkor ez azt is jelenti, hogy a pénzügyi fegyelem megsértése általános jelenség a nagy exportálók körében. Ez amellet, hogy a verseny piactisztító hatásának elmaradását jelzi, felhívja a figyelmet a növekedni képes cégek belső bizonytalanságaira is.

E feltételezések tesztelését logisztikus regressziós modellekkel végeztük el, amelyek függő változóit a pénzügyi fegyelem tárgyalt indikátorai (fizetési kötelezettség teljesítése, adózási fegyelem, és a vevők fizetési fegyelme) adták. Minden esetben az alábbiak szerint

jártunk el:

$$\text{Prob (PFGY} = 1) = f(\text{SECTOR, L97O, KLFD, DNBV76O, RLIKVID})$$

ahol

- PFGY : a pénzügyi fegyelem megszegésére vonatkozó indikátor, amelynek értéke 1, ha megsértették a pénzügyi fegyelmet, 0 ha nem;
- SECTOR: ágazati csoportok (1 = élelmiszeripar, dohányipar, textilipar, fa- és papíripar; 2 = vegyipar, nemfém ásványi termékek gyártása, kohászat, egyéb feldolgozóipar; 3 = gépipar);
- L97O: létszám-kategóriák (1 = - 50 fő; 2 = 51-300 fő; 3 = 301- fő);
- DNBV76O: forgalom növekedési üteme 1997-ben (1 = csökkenés, stagnálás; 2 = medián alatti növekedési ütem; 3 = medián feletti növekedési ütem);
- RLIKVID: a likviditási problémák előfordulását becslő modell reziduuma:
(RLIKVID = LIKVID tényleges - LIKVID becsült).

A becslést az alábbi egyenletből kaptuk:

$$\text{Prob (LIKVID} = 1) = f(\text{SECTOR2, L97O, KLFD, DNBV76O}).$$

A választott megoldást az indokolja, hogy a likviditási problémák előfordulása szorosan összefügg a növekedési képességgel. A növekedési képesség közvetlenül is hat a pénzügyi fegyelemre, és hat a likviditási problémák megjelenésén keresztül is. Mi pedig szeretnénk elkülönítetten vizsgálni a növekedési képesség és a likviditási problémák hatását, ezért az utóbbit felbontjuk a növekedési képesség által meghatározott és attól független részre. Ekkor növekedési képesség likviditási problémákon keresztüli hatását, mint a növekedési képesség közvetlen hatását vesszük számításba. A pénzügyi fegyelemre vonatkozó becsléseket a 6. táblázatban láthatjuk.

Az eredmények arra mutatnak, hogy a likviditási problémák előfordulása önmagában is jelentős hatást gyakorol a pénzügyi fegyelem megsértésére. A háttérben itt olyan hatásokkal kell számolni, amelyek az elemzett adatfelvétel alapján nem megragadhatóak és amelyek végső soron előidéznek ezeket a likviditási gondokat.

A növekedési képesség hiánya mindkét, az adott cég pénzügyi fegyelmeztet becselő modellben növeli a pénzügyi fegyelem megsértésének esélyhányadosát. Ha például egy medián feletti árbevétel növekedési ütemet elérő cégcsoportban a tagok 30%-a nem tartja be a szerződésből fakadó fizetési kötelezettségeket, akkor ez az ezzel megegyező jellemzőkkel bír, de az árbevétel növelni képtelen cégek 41%-ánál fordul elő. A becslés szerint ugyanez az adózási fegyelem megsértése esetén 47%-ra tehető. Nem erősíthető meg tehát azok az aggodalmak, amelyek megkérdőjelezik a növekedni képes cégek stabil pénzügyi helyzetét, illetve a gazdasági növekedés erőteljesebbé válása és a piaci normák szélesebb körű betartása közötti pozitív összefüggés létét.

A különböző méretű cégeknél sem egyenlő a pénzügyi fegyelem megsértésének esélyhányadosa. A fegyelem megsértésének valószínűségét növeli, ha a cég a közepes (50-300 főt foglalkoztató) kategóriába tartozik. Látható továbbá, hogy mindkét esetben a külföldi tulajdonhoz egynél kisebb paraméter társul - ami a pénzügyi fegyelem megszegésének valószínűségét csökkentő hatást jelent - ez azonban nem szignifikáns. Ezek szerint a legnagyobb exportálók körében a külföldi tulajdonnak nincs kitüntetett szerepe ezen a terén, illetve ha van is hatása, akkor ezt a cégek jobb növekedési képessége, illetve a stabilabb likviditási helyzete mentén fejti ki.

A harmadik modellben a likviditási problémák előfordulása mellett éppen a külföldi tulajdon hatása szignifikáns. A külföldi tulajdonban lévő cégek ezek szerint *ceteris paribus* védettebbek a vevők fizetési fegyelmeztet lazaságától, miközben a likviditási problémák megjelenése növeli annak esélyhányadosát, hogy a cég partnereinek legalább 20%-a ne teljesítse fizetési kötelezettségeit. Ez pedig aláhúzza annak a gondolatmenetnek a relevanciáját, hogy a vevők fizetési magatartását az adott cég likviditási helyzetéről nyert információk is befolyásolják.

6. táblázat. A pénzügyi fegyelem megsértésének logisztikus regressziós becslései

	Függő változó = Szerződéshez kapcsolódó fizetési fegyelem megsértése	Függő változó = Adózási fegyelem megsértése	Függő változó = A vevők legalább 20%-a rendszeresen megsértette a fizetési fegyelmet
Ágazati csoportok (SECTOR)			
1.	1,1421	0,6697	1,0548
2.	1,0056	0,9575	0,9339
3. (referencia)			
Külföldi többségi tulajdon (KLFD)	0,7139	0,6008	0,4979*
Létszámcsoportok			
-50	0,7640	1,0597	0,7115
51-300	1,4367 ⁺	1,6344*	1,2515
301- (referencia)			
Növekedési képesség 1997-ben (DNBV76O)			
1. Stagnál	1,6067 ⁺	2,0590**	0,9629
2. Medián alatt	0,8050	0,7142	1,0114
3. Medián felett (referencia)			
RLIKVID	10,0717**	7,6623**	2,5262**
N	278	278	265
-2 log Likelihood	301,182	221,037	334,960
Modell Khi ²	73,652	55,515	19,161
Pseudo R ²	0,196	0,201	0,054

+ p < 0,1

* p < 0,05

** p < 0,01

Megjegyzés: a cellákban a magyarázó változók egységnyi változásának a függő változó esélyhányadosára gyakorolt hatását (Exp (b)) közöljük.

SECTOR (ágazat): 1 - élelmiszeripar, dohányipar, textilipar, ruházati, bőr- és szőrmetermékek gyártása, fa-, papír- és nyomdaipari termékek gyártása, kiadói tevékenység;
2 - vegyipar, nemfém ásványi termékek gyártása, kohászat és fémfeldolgozás, egyéb feldolgozóipar;

3 - gépipar;

Növekedési képesség és pénzügyi fegyelem

A következőekben azt vesszük szemügyre, hogy a cégek pénzügyi fegyelme és üzleti kapcsolatai mennyiben és milyen módon hat a cégek növekedési képességére. Az utóbbit két indikátorral fogjuk mérni. Az első a nettó árbevétel növekedési üteme, a második pedig a létszám alakulása.

A növekedési képesség alakulásával kapcsolatban az alábbi feltételezésekkel élünk. Először arra számítunk, hogy azok a cégek, amelyek beszállítói kapcsolatai stabilabbak, az átlagos mértéket meghaladó ütemben tudják növelni forgalmukat. A beszállítói kapcsolatok stabilitására egyrészt ott számíthatunk, ahol a cég tevékenységében hosszú távú szerződésekkel dolgozó alvállalkozók szerepet kapnak⁷, másrészt pedig ott, ahol a beszállítók körében ritkább a fizetési fegyelem megsértésének valószínűsége. Ezért arra számítunk, hogy, alvállalkozók megbízása összefonódik az adott cég jobb növekedési esélyeivel és a fizetési fegyelmet inkább respektáló vevőkkel körülvett cégek nagyobb valószínűséggel képesek jelentősebb növekedésre.

Másrészt a tulajdonosi kapcsolatok létezése mellett a cégcsoporton belüli üzleti kapcsolatok is ilyen stabilizáló szerepet játszanak. Ennek a szerepnek pedig meg kell mutatkoznia a cég növekedési képességeiben is. Itt két egymástól elkülönülő hatásról is szó lehet. Egyrészt a legnagyobb exportálók körében a külföldi tulajdonban lévő cégek többsége egy holding részeként működik⁸. Ebben a holdingban pedig gyakoriak és nem elhanyagolható súlyúak a magyarországi telephely és a külföldi székhelyű anyacég és telephelyek közötti üzleti

⁷ A cégek 69%-a foglalkoztatott alvállalkozókat.

⁸ Hozzá kell tennünk, hogy a külföldi tulajdonban lévő cégek Magyarországon az átlagosnál kisebb valószínűséggel birtokolnak magyar vállalkozásokat (Tóth, 1998a), vagyis az átlagosnál kevésbé vesznek részt a magyar vállalkozások hálózatában. Magatartásuk e tekintetben nem különbözik a fejlett piacgazdaságokban tevékenykedő, külföldi tulajdonban lévő cégektől (Stokman *et al.*, 1985).

relációk (lásd a 7. táblázatot). Azt állítjuk tehát, hogy a külföldi tulajdon önmagában is fontos hatása mellett azok a cégek lehetnek dinamikusabbak, amelyek tudnak építeni e hálózatok adta előnyökre is.

Harmadik feltételezés az üzleti kapcsolatok egy másik oldalát érinti: azt feltételezzük, hogy a multinacionális cégekkel való üzleti kapcsolat előnyösen hat az adott cég növekedési képességére. A legnagyobb exportálók közül azok a cégek tudnak nagyobb növekedési ütemet elérni, amelyek árbevételében nem elhanyagolható mértékű a multinacionális cégek vásárlásainak aránya.

7. táblázat. A legnagyobb cégek megoszlása a holding struktúra léte és az ezen belüli üzleti kapcsolatok szorossága szerint, %

	Külföldi tulajdonban lévő cégek	Teljes minta
Holding struktúra léte	86,7 (N=113)	61,3% (300)
Üzleti kapcsolatok szorossága. A cégcsoportba tartozó cégek szerepe az adott cég vásárlásaiban és eladásaiban		
nincs	25,5	32,1
1-20%	24,5	27,2
21-80%	37,8	34,2
80% felett	12,2	6,5
N	98	184

Negyedik feltételezés az export értékesítésen belüli szerepére vonatkozik. A feldolgozóipar aggregált értékesítési adatai szerint a forgalom 1997-es növekedése mögött az export nagyarányú növekedése húzódott meg (KSH, 1998: 187-189). Ebből az a következtetés is levonható lenne, hogy a nagyobb mértékben exportra termelő cégek értékesítési lehetőségei inkább javultak, vagyis a cégek szintjén az export nettó árbevételén belüli arányával együtt nő a nettó árbevétel növekedésének üteme is. Ez a feltételezés nyilvánvalóan érvényes az exportáló és a nem exportáló cégek csoportjára, de vajon a nagy exportáló cégeken belül is kimutatható-e az export kitüntetett szerepe? Feltételezésünk szerint nem, mivel e cégek ebből a szempontból - éppen a minta kiválasztásából adódóan - homogénebb csoportot alkotnak (60%-uknál az export nettó árbevételén belüli aránya meghaladja a 60%-ot), és ebből adódóan a külpiazi és belpiazi értékesítési lehetőségekben meglévő különbségek kis szerepet játszanak a nettó árbevétel alakulásában.

A fentiek mellett a növekedés dinamikájának, a cég pénzügyi helyzetének, és eredményességének szoros kapcsolata is fennállhat. Ezért ötödikként a cégek eredményességének

hatását vesszük szemügyre. Azt feltételezzük, hogy a növekedési képességük és eredményességük párhuzamosan alakul, azaz a nyereségesség növeli a nagyobb növekedési képesség valószínűségét. Ugyanezt várjuk a beruházások volumenének alakulása esetében is: a beruházásaik volumenét növelni képes cégek növekedési esélyei jobbak. Vagy azért, mert jobban tudnak támaszkodni (kedvezőbb pénzügyi helyzetük okán) saját forrásaikra, vagy pedig azért, mert könnyebben hozzá tudnak férni külső forrásokhoz.

A modelleket úgy állítottuk össze, hogy a kontrol változók mellett először minden esetben egy-egy magyarázó változónak a függő változóra való hatását teszteljük, majd pedig az összes felsorolt tényezőt tartalmazó modell eredményeit vizsgáljuk.

Először nézzük a nettó árbevétel növekedését becsülő modellek eredményeit. A becslések arra mutatnak, hogy nem irreleváns a szerződéses kapcsolatok biztonságának a növekedési képességre való hatását feltételezni. Erre mutat, hogy ha egy cég megbízott alvállalkozókat, akkor némileg nagyobb valószínűséggel került a nagyobb növekedési ütemet elérő cégek csoportjába (lásd a 8. táblázatot). Azonban sem a vevők fizetési fegyelmének, sem pedig a multinacionális céggel való szoros üzleti kapcsolatnak a növekedési képességre gyakorolt hatása nem mutatható ki. Az exporthányad sem játszik szerepet ebben, azaz nem állíthatjuk, hogy önmagában a magasabb exporthányad erőteljesebb növekedést jelentene. A forgalom növelésének dinamikája a cég többségi tulajdonosa és az exporthányad közötti összefüggések nem úgy fogalmazhatóak meg helyesen, hogy az exportáló cégek tudják nagyobb ütemben növelni árbevételüket, hanem - a modellek eredményei ezt húzzák alá - az állítható, *hogy a külföldi kézben lévő cégek növekedési dinamikája szignifikánsan nagyobb a többi cégnél*. Az már csak következmény, hogy a külföldi tulajdonban lévő cégek árbevételén belül nagyobb az export aránya, mint más cégeknél⁹.

A külföldi cégek kedvezőbb növekedési képességét minden vizsgált modell eredményei aláhúzzák. Ha egy cég többségi tulajdonosa külföldi, akkor ez a tény növeli a magasabb árbevétel

⁹ A külföldi kézben lévő cégeknél ez az arány 69%, míg a többi cégnél pedig 59,8% . Az F statisztika is a két csoport szignifikánsan eltérő átlagára mutat ($F = 6,89$ szign. = 0,009).

dinamikát elérő cégek csoportjába való kerülésének valószínűségét. Például az 5. modell eredményei szerint, ha egy olyan cégcsoportban, amelynek egyik tagja nincs külföldi tulajdonban a cégek 60%-a ér el medián feletti növekedési ütemet, akkor egy másik csoportban, amelynek cégei csak abban térnek el az előzőektől, hogy mind külföldi tulajdonban vannak, a medián feletti növekedési ütemet elérő cégek aránya 74%-ra tehető.

8. táblázat. A nettó árbevétel növekedési ütemét becslő rendezett logisztikus regressziós modellek

A nettó árbevétel 1997-es növekedési ütemének (DNBV76O) becslése					
Magyarázó változók	M1 (alvállal- kozók)	M2 (üzleti kapcsolatok)	M3 (eredmé- nyesség + beruházás)	M4 (1+3)	M5 (1+2+3)
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Ágazat (SECTOR)					
1	-0,650**	-0,805**	-0,720**	-0,720**	-0,919**
2	-0,437	-0,683*	-0,695**	-0,695**	-0,945**
3 (referencia)					
Létszámcsoportok					
-50 fő	-0,473	-0,400	-0,212	-0,212	-0,077
51-300 fő	-0,094	0,042	0,011	0,012	0,134
301 fő - (referencia)					
Külföldi tulajdonos (KLFD)	0,695**	0,563*	0,804**	0,804**	0,616**
Alvállalkozók (CB23)	0,524**	-	-	0,405	0,341
Üzleti kapcsolatok (IO_LO)	-	0,315*	-	-	0,239
Beruházási aktivitás (I76O)	-	-	0,276*	0,276*	0,203
Eredményesség (PROFIT97)	-	-	0,375**	0,375**	0,096
1. vágópont	-1,411	-1,590	-0,028	-0,028	-0,908
2. vágópont	0,090	-0,082	1,601	1,602	0,717
N	278	195	250	250	180
Log likelihood	-278,069	-189,488	-239,349	-239,349	-170,233
modell chi2	19,59	16,22	27,26	27,26	16,53
Pseudo R2	0,034	0,041	0,054	0,054	0,0463

* p < 0,1

** p < 0,05

Megjegyzés: a cellákban logisztikus koefficiensek értékeit közöljük. Ezek azt mutatják, hogy a magyarázó változó

egy egységnyi változása mennyivel változtatja a függő változóban meghatározott esemény esélyhányadosának logaritmusát (log odds).

SECTOR (ágazat): 1 - élelmiszeripar, dohányipar, textilipar, ruházati, bőr- és szőrmetermékek gyártása, fa-, papír- és nyomdaipari termékek gyártása, kiadói tevékenység, 2 - vegyipar, nemfém ásványi termékek gyártása, kohászat és fémfeldolgozás, egyéb feldolgozóipar, 3 - gépipar;

CB23 (a cég megbízott-e más vállalkozást alvállalkozói feladatokkal?): 1 - igen, 0 - nem;

IO_LO (a cégcsoporthoz tartozó cégekkel való üzleti kapcsolat intenzitása): 0 - ha nincsenek ilyen kapcsolatok, 1 - ha vannak, de a vásárlásokban és az eladásokban átlagosan nem haladják meg a 20%-os arányt, 2 - ha vannak, de a vásárlásokban és az eladásokban átlagosan meghaladják a 20%-os arányt, de nem érik el a 80%-ot, 3 - ha vannak, és a vásárlásokban és az eladásokban átlagosan meghaladják a 80%-os arányt;

I76O (a beruházások volumenének változása 1997-ben az előző évhez képest): 1 - csökkent, 2 - változatlan szinten maradt, 3 - nőtt;

PROFIT907 (a cég 1997-es eredményességi pozíciója): 3 - nyereséges, 2 - null-szaldós, 1 - veszteséges.

Azt is láthatjuk továbbá, hogy egy vállalatcsoport léte, az ahhoz való tartozás önmagában nem jelent semmit a növekedési képesség vonatkozásában. Azonban, ha a tulajdonosi kapcsolatokkal összekötött cégeket *üzleti kapcsolatok* is összekötik, akkor *a szorosabb üzleti kapcsolatok nagyobb növekedési dinamikát valószínűsítenek* (2. modell). *A cégcsoporton belül egymásnak szállító cégek rendszerint gyorsabb növekedést érnek el, mint a többi cég.* Ez a jelenség véleményünk szerint a biztos üzleti kapcsolatoknak a cégek forgalmának növekedésében játszott pozitív hatását mutatja. Az üzleti kapcsolatok bizonytalanságából adódó tranzakciós költségek csökkentésének eszköze a szorosabb üzleti kapcsolatok, illetve tulajdonosi kötődések kiépítése és a vertikálisan integrált vállalkozások létrehozása (Williamson, 1971). A piaci kapcsolatok bizonytalanságára válaszul a cégek hierarchiákat hoznak létre. Ennek módja lehet hosszú távú szerződések kötése, illetve az, ha a vásárló felvásárolja szállítóját, vagy saját cégén, illetve cégcsoportján belül külön szervezeti egységeket hoz létre, amelyek a korábban piacról vásárolt szolgáltatás, vagy termék előállításával foglalkoznak.

Hozzá kell ehhez tennünk, hogy a holdingok léte és az ezeken belüli üzleti kapcsolatok szorosan összefüggnek a külföldi tulajdon jelenlétével. Erre mutat az is, hogy minden vizsgált

változót, így az üzleti kötődéseket is tartalmazó 5. modellben a szektorális hatások mellett (t.i. 1997-ben a gépipar növekedése szignifikánsan nagyobb ütemű volt, mint a többi feldolgozóipari ágazaté) csak a külföldi tulajdon hatása mutatkozik szignifikánsnak.

A kapott eredmények alátámasztják az eredményességre és a beruházási aktivitásra vonatkozó feltételezések relevanciáját. A feldolgozóiparban meghatározó szerepet játszó vállalkozói körre érvényes *pozitív jelnek tekinthető, hogy a növekedési képesség szorosan összefügg a cégek eredményességével és beruházási aktivitásával* (3-4. modellek). Ha az utóbbi paraméterekben egy cég jobb volt, akkor nettó árbevételét is nagyobb mértékben tudta növelni, mint a többi cég. Ennek az összefüggésnek a teljesülése arra mutat, hogy az 1997-ben bekövetkezett gazdasági növekedés olyan vállalkozásokra alapozódik, amelyek feltehetően hosszabb távon is képesek növelni forgalmukat és mindezt nyereségesen teszik.

A létszám alakulását becslő modellek (9. táblázat) egyrészt megismétlik a külföldi tulajdon meghatározó szerepére vonatkozó állítás érvényét, másrészt pedig a beruházási aktivitás és az eredményesség kézenfekvő hatását mutatják. Új tényezőként kell azonban itt számításba vennünk a vevők fizetési fegyelmét. *A rosszabb fizetési fegyellemmel bíró vevőkkel körülvelt cégek szignifikánsan kisebb valószínűséggel növelik létszámukat, mint azok, amelyek partnerei fegyelmezettebbek e téren.* Ez a tény megerősíti azt, hogy az üzleti kapcsolatokban rejlő bizonytalanság nemcsak az adott cég pénzügyi mutatóival, illetve kibocsátásának alakulásával van összefüggésben, hanem számottevően gátolja a munkaerőkereslet növekedését, azaz végső soron a foglalkoztatottság makroszintű növelése elé is akadályokat állít.

9. táblázat. A létszám növekedési ütemét becslő logisztikus regressziós modellek

A létszám 1997-es alakulásának (DL76O) becslése					
Magyarázó változók	M1 (vevők fizetési fegyelme)	M2 (tulajdonosi kapcsolatok)	M3 (eredmé- nyesség + beruházás)	M4 (1+3)	M5 (1+2+3)
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Ágazat (SECTOR)					
1	0,002	-0,073	0,056	0,120	0,122
2	-0,045	0,008	0,128	0,061	0,049
3 (referencia)					
Létszámkategóriák					
-50 fő	-0,416	-0,236	-0,100	-0,204	-0,162
51-300 fő	0,104	0,111	0,142	0,218	0,236
301 fő -					
Külföldi tulajdonos (KLFD)	0,608**	0,475*	0,768**	0,733**	0,544*
Vevők fiz. fegyelme (PKESIK)	-0,422*	-	-	-0,471*	-0,503*
Tulajdonosi kapcsolatok (LINK1)	-	0,448*	-	-	0,414
Beruházási aktivitás (I76O)	-	-	0,357**	0,375**	0,381**
Eredményesség (PROFIT97)	-	-	0,381**	0,331*	0,341*
1. vágópont	-0,605	-0,197	1,463	1,164	1,385
2. vágópont	0,389	0,817	2,583	2,291	2,520
N	279	294	259	246	246
Log likelihood	-292,231	-309,142	-266,862	-250,226	-249,150
modell chi2	13,92	13,84	22,40	26,36	28,51
Pseudo R2	0,023	0,022	0,040	0,050	0,054

* p < 0,1

** p < 0,05

Megjegyzés: a cellákban logisztikus koefficiensek értékeit közöljük. Ezek azt mutatják, hogy a magyarázó változó

egy egységnyi változása mennyivel változtatja a függő változóban meghatározott esemény esélyhányadosának logaritmusát (log odds).

SECTOR (ágazat): 1 - élelmiszeripar, dohányipar, textilipar, ruházati, bőr- és szőrmetermékek gyártása, fa-, papír- és nyomdaipari termékek gyártása, kiadói tevékenység; 2 - vegyipar, nemfém ásványi termékek gyártása, kohászat és fémfeldolgozás, egyéb feldolgozóipar; 3 - gépipar;

CB23 (a cég megbízott-e más vállalkozást alvállalkozói feladatokkal?): 1 - igen, 0 - nem;

LINK1 (a tulajdonosok között van-e külföldi, vagy belföldi cég?) 1 - van, 0 - nincs;

I76O (a beruházások volumenének változása 1997-ben az előző évhez képest): 1 - csökkent, 2 - változatlan szinten maradt, 3 - nőtt;

PROFIT907 (a cég 1997-es eredményességi pozíciója): 3 - nyereséges, 2 - null-szaldós, 1 - veszteséges.

Következtetések

Az eredményekből láthattuk, hogy a cégek pénzügyi és szerződéses fegyelme fontos és számottevő hatást gyakorol a cégek és ezáltal az egész gazdaság növekedési képességére. A piacgazdaság intézményi feltételeinek kialakulásába és konszolidációjába ezek szerint bele kell érteni az üzleti partnerek közötti szerződéses viszonyok stabilizálódását is.

Az 1992-1996-os időszak adatainak összehasonlítása alapján pozitív tendenciákat fedezhetünk fel ebben: egyre kevésbé jellemző a pénzügyi fegyelem megsértése. Ez mindenképpen pozitív ténynek tekinthető a jövőre nézve, de hozzá kell tennünk, hogy a cégek túlnyomó többségét adó kisebb cégek körében sokkal rosszabb a helyzet e téren és még a döntően exportpiacokra szállító - a magyar gazdaság számára kulcsfontosságú - cégcsoportban sem elhanyagolható gyakoriságú a fizetési, az adózási és a szerződéses fegyelem megsértésének jelenség-együttese.

Eredményeinek arra mutatnak továbbá, hogy a transzformációs visszaesésből való kilábalás folyamatában több területen is megragadható a *külföldi tulajdon kitüntetett szerepe*. A külföldi tulajdonban lévő cégeket egyrészt szoros üzleti kapcsolatok kötik a cégcsoporton belüli vállalkozásokhoz. Már ez a tény is kiegyensúlyozott üzleti kapcsolatokat tesz lehetővé, ami pedig számításaink szerint pozitív kapcsolatban van a cégek növekedési képességével. Erre mutat többek között a vevők szignifikánsan jobb fizetési fegyelme is. Ezen felül a külföldi tulajdon önmagában is növeli annak esélyét, hogy az adott cég nagyobb ütemű növekedésre legyen képes.

Azt is láthattuk továbbá, hogy *a külföldi többségű cégek jótékonyan hatnak a magyar gazdaság fejlődési képességére*: mind a cégek forgalma, mind pedig létszáma növelése tekintetében szignifikánsan kedvezőbb mutatókkal rendelkeznek, mint a többi cég. A kérdés továbbiakban az, hogy a túlnyomórészt lokális és belföldi piacra termelő vállalkozások kínálata és munkaerő-kereslete hogyan alakul a közeljövőben, illetve ezek a vállalkozások mennyire tudnak kapcsolódni (mint szállítók) a kedvezőbb adottságokkal rendelkező, gyorsabb növekedésre képes cégek csoportjaihoz.

Irodalom

- Cornelli, F. – R. Portes – M. S. Schaffer (1996): The capital structure of firms in Central and Eastern Europe, Discussion Papers Series, No. 1392, May, Centre for Economic Policy Research, London
- Carlin, W. – J. Van Reenen – T. Wolfe (1995): “Enterprise restructuring in early transition: the case study evidence from Central and Eastern Europe”, *Economics of Transition*, Vol. 3(4), pp. 427-458.
- Kornai J. (1993): “A pénzügyi fegyelem evolúciója a posztoszocialista rendszerben”, *Közgazdasági Szemle*, XXXL. évf. május, 382-395. o.
- Kornai J. (1997): “Pénzügyi fegyelem és puha költségvetési korlát”, *Közgazdasági Szemle*, XLIV. évf. november 940-953. o.
- KSH (1997a): Magyar Statisztikai Zsebkönyv - 1996
- KSH (1997b): Magyarország Nemzeti Számlái. 1994-1995.
- KSH (1998): Magyar Statisztikai Zsebkönyv - 1997
- Laki M. (1998): *Kisvállalkozás a szocializmus után*, Közgazdasági Szemle Alapítvány.
- Lengyel Gy. (1997): Iparvállalatok longitudinális panelvizsgálata 1992-1998. Az adatkészlet leírása V. kötet (1996), BKE Szociológia és Szociálpolitika Tanszék, november, 98. oldal és melléklet.
- Newberry, D. M. – P. Kattuman (1992): "Market Concentration and Competition in Eastern Europe", *World Economy*, Vol. 15. No. 3. May, pp. 315-334.

- Nugent, J. B. – M. Nabli (1992): “Development of Financial Markets and Size Distribution of Manufacturing Establishments. International Comparisons”, *World Development*, Vol. 20., No. 10., pp. 1489-1499.
- Semjén A. – Tóth I. J. (1997): Vállalkozások fiskális környezete és annak hatásai. (Társaságok adózással kapcsolatos magatartása.), MTA KTI, február, 62. old., sokszorosítás
- Stokman, F. N. - Ziegler, R. – Scott, J. (eds.) (1985): *Networks of Corporate Power. A Comparative Analysis of Ten Countries*, Polity Press.
- Tóth I. J. – Semjén András (1996): “Kis- és közepes vállalkozások adózással kapcsolatos magatartása”, *Szociológiai Szemle*, 3-4. szám, 105-124. old.
- Tóth I. J. (1998a): “Vállalkozások tulajdonosi kapcsolatai Magyarországon 1992-1996 között”, *Közgazdasági Szemle*, XLV. évf. 591-615 old.
- Tóth I. J. (1998b): “A magyar vállalkozások piaci kapcsolatai és rövid távú kilátásai”, *Külgazdaság*, XLII. évf. szeptember, 30-55. old.
- Williamson, O. (1971): "The vertical integration of production: market failure consideration", *American Economic Review*, Vol. 61. pp. 112-123.

Függelék

Adatbázisok

VPANEL

Az adatfelvételekre 1992 és 1997 között, minden évben a magyar iparvállalatok mintáján került sor panel jellegű, követéses vizsgálat keretében. A kutatás vezetői Balázs János és Lengyel György voltak. A kutatásra a 2504 számú és 4565 számú OTKA téma keretében került sor. Minden felvétel - súlyozás után - területi elhelyezkedés, létszám és ágazat szerint reprezentálja az iparvállalatok sokaságát. A felvételek részletes leírását lásd Lengyel, 1997.

CIPE98A

Az adatfelvételre az “Adózási és a piaci környezet hatása a kis- és közepes vállalatok gazdálkodására, piaci helyzetére” című CIPE és Kopint-Datorg Konjunktúra Kutatási Alapítvány közös kutatásának keretében került sor 1998. február 20. és 1998. április 1. között. A kutatást a szerző vezette. A sokaság 3390 olyan vállalkozást tartalmazott, amelyekre teljesültek az alábbi feltételek: a feldolgozóiparba, az építőiparba vagy a kereskedelembe tartoztak és létszámuk a KSH kimutatása szerint 1996 decemberében meghaladta a 20 főt. E vállalkozásoknak postai úton kérdőívet küldtünk ki. A kérdőívet 290 cég küldte vissza, amelyek - súlyozás után - nagyság és ágazatcsoportok szerint reprezentálják a kiválasztott sokaság cégeit.

A TOP98/I

A TÁRKI által 1997. december 1. és 1998. január 14. között lebonyolított felvétel az 1500 legnagyobb exportáló feldolgozóipari cég 300-as véletlenszerűen kiválasztott mintáját tartalmazza. A kutatást a szerző irányította. A kérdezés során kérdező-biztosok a cégek vezető menedzsmentjét kérdezték meg 87 településen a cég helyzetéről, üzleti kapcsolatairól, kilátásairól. A kutatás a Magyar Nemzeti Bank megrendelésére készült. A minta létszám- és ágazatcsoportok szerint reprezentálja a legnagyobb 1500 exportáló cég sokaságát.

Balázs János:

AZ IPARVÁLLALATI STRUKTÚRA ÁTALAKULÁSA EGY LONGITUDINÁLIS VIZSGÁLAT TAPASZTALATAI ALAPJÁN*

A Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem Szociológia és Szociálpolitika Tanszékén az Országos Munkaügyi Központ közreműködésével 1992 óta készítünk évente ismétlődő kérdőíves adatfelvételeket iparvállalatok körében.¹⁰ A vállalati szféra változástendenciáinak figyelése céljából a fejlettebb európai országok kutatóintézetei is folyamatosan végeznek hasonló, szociológiai jellegű kérdőíves, hosszútávú követéses vizsgálatokat. A luxemburgi székhelyű CEPS/INSTEAD¹¹ által koordinált vizsgálatsorozat azonban nem országokra, hanem egyes, gazdaságilag homogénebb kistérségek vállalataira összpontosít. A magyar vizsgálat kezdetén a luxembourgi kérdőívet tekintettük kiindulópontnak, mivel azonban esetünkben nem egyszerűen változásfolyamatok, hanem mélyreható strukturális átalakulás követésére volt esély, saját kérdőívet szerkesztettünk, és a figyelmet nem egyetlen kiválasztott régióra, hanem az egész országra kiterjesztettük.

A vizsgálat kérdőívében háromféle kérdéstípussal dolgozunk. Egyrészt a vállalat gazdálkodásának tényszerű mutatóira, másrészt a vállalat gazdálkodásával kapcsolatos stratégiai elképzelésekre kérdezzük évről évre, harmadrészt pedig esetenként egyes általánosabb problémákkal kapcsolatos vezetői véleményekre vagyunk kíváncsiak. Ebben az elemzésben - néhány kivételtől eltekintve - a megfigyelt tényszerű adatokat, és az azokban megmutatkozó főbb változási tendenciákat kívánom bemutatni. Nem kívánok azonban állást foglalni abban a kérdésben, hogy a megfigyelt jelenségek tartalmilag pozitívak-e vagy sem olyan értelemben, hogy az ipar átalakulása jó vagy rossz irányba halad-e, bármely közgazdasági felfogás vagy gazdaságpolitikai célkitűzés szerint.

* Eredetileg megjelent: Társadalmi Szemle 1998 5. sz.

¹⁰ A kutatás az Országos Tudományos Kutatási Alap 2504 és 4165 sz. témája keretében történik. Az utolsó feldolgozott felvételi év 1996, így öt év adatai állnak rendelkezésünkre.

¹¹ International Network for Studies in Technology, Environment, Alternatives, Development

A megfigyelni szándékozott népesség a gyártással foglalkozó ipari vállalatok köre, azaz a feldolgozóipar. A mintavétel alapját a Központi Statisztikai Hivatal vállalati címlistája képezi.

A vállalatok számának alakulásában a következő főbb tendenciák érvényesültek:

- * 1995-ig a vállalatok száma egyenletesen nőtt, 12 342-ről 19 947-re
- * 1996-ban csökkenés következett be, a vállalatok száma csak 17432 volt.

Nagyságrend szerint:

- * a kevés alkalmazottat (max. 20 fő) foglalkoztató vállalatok aránya 1992-től 1996-ig, 5 év alatt folyamatosan nőtt, 62.8 %-ról 77.7 %-ra
- * a 20-nál több alkalmazottat foglalkoztató vállalatok aránya fokozatosan csökkent, ezen belül is a leggyorsabb a 300 főnél több alkalmazottat foglalkoztató nagyvállalatok arányának csökkenése volt, az 1992-es 6.3 %-ról 1996-ig 2.7 %-ra.

A területi megoszlás arányait tekintve

- * Budapest-vidék viszonylatban összességében nincs változás, a budapesti vállalatok aránya 37.4 és 38.7 között mozgott. Ezen belül azonban
- * az egész időszakban a 20 fő alatti vállalatok aránya Budapesten magasabb volt, mint vidéken, az ennél nagyobbaké pedig minden létszámkategóriában alacsonyabb.

A mintavétel rétegzett, területi elhelyezkedés és létszámkategória szerint. A minta reprezentativitását illetően az eddigi tapasztalatok a következők:

- * a vállalatok Budapesten koncentrálnak
- * a budapesti vállalatoknál a válaszadási készség és a föllelhetőség is sokkal alacsonyabb szintű, mint Budapesten kívül
- * a kisebb vállalatok válaszadási készsége rosszabb
- * igen magas a fluktuáció, évről-évre sok vállalat szűnik meg és sok új alakul, a követhető vállalatok csak a minta egy részét teszik ki, ezért évről évre a minta kiegészítésére van szükség, mely az új alakulásokat veszi alapul
- * a megfigyelt népesség nem stabil belső szerkezetű, a vállalatok száma nemcsak dinamikusán nő, hanem az összetétel is évről évre jelentősen megváltozik

A vállalati szférát leíró legfontosabb változóink a *terület (régió)*, *létszámkategória*, *szakág (szakágazat)*, *tulajdonos*.

- Terület
 - Budapest - vidék
 - Budapest; Pest megye; Észak-Nyugat; Dél-Nyugat; Észak-Kelet; Dél-kelet (Alföld)¹²
- Létszámkategória: 20 fő és kevesebb
 - 21 és 50 fő között
 - 51 és 300 fő között
 - több mint 300 fő
- Ágazatok: élelmiszeripar (2 ágazat)
 - könnyűipar (7 ágazat)
 - alapanyagipar (6 ágazat)
 - gépipar (7 ágazat)
- Tulajdonos: állam
 - magán
 - vegyes

Az eredményesség legfontosabb mutatójának - legalábbis ebben az elemzésben - a nyereségességet tekintjük, különösen a fajlagos nyereségességet, azaz az *egy főre jutó nyereség-veszteség* változóját.

Nagyságrend (Létszámalakulás, vagyon, termelés volumene)

Az alkalmazottak száma szerinti nagyságrendi kategória alapváltozóban 20 főig a *kis*-, 21 és 50 fő között a *kis-közepes*-, 51 és 300 fő között a *nagy-közepes*-, 300 fő fölött pedig a *nagyvállalatokról* beszélhetünk. A foglalkoztatottak száma szerinti részletesebb bontás azt mutatja, hogy a vállalatok számának jelentősebb gyarapodása a kisvállalati kategórián belül is csak a max. 5 ill. a 6-10 főt foglalkoztató vállalatoknál történt, míg a 11-20 főt foglalkoztató kisvállalatok aránya inkább csökken, habár ezen a kategórián belül 1995-ig még valószínűleg *számbeli gyarapodás* jellemző, minthogy az összes vállalat száma dinamikusan nőtt több éven át. A csökkenés tendenciája a 100 főnél nagyobb vállalatok esetében egyértelmű, arányuk kevesebb mint a felére csökkent.

A vállalati vagyonnal vagy a termelés volumenével - azaz pénzben - kifejezett nagyságrendet

¹² **Ény**: Fejér, Győr-Sopron-Moson, Komárom-Esztergom, Vas, Veszprém megye; **Dny**: Baranya, Somogy, Tolna, Zala megye;
ÉK: Borsod-Abaúj-Zemplén, Heves, Nógrád; **DK**: Bács-Kiskun, Békés, Csongrád, Hajdú-Bihar, Szabolcs-Szatmár, Jász-Nagykun-Szolnok megyék

kifejező kategóriális változók (osztályközbe sorolások) az inflációs reálérték csökkenéssel együtt “zsugorodnak”. Mégis, három év alatt nőtt az 5 millió Ft-nál kisebb *alapítói vagyonúak* aránya, miközben ennek a vagyonnak a reálértéke az infláció miatt ilyen rövid idő után is csak kb. fele a korábbinak. A 10 millió Ft-nál nagyobb alapítói tőkével rendelkező vállalatok aránya már csökkenő, az átlagos vállalati tőke tehát reálértékben jelentősen kisebb lett. A nagyobb, valószínűleg már nem családi kisvállalkozásként működő vállalatok körében inkább a közepes méret a tipikus, szemben a nagyméretű vállalatokkal. Az alkalmazotti létszám csökkenése az átlagos tőkeerő és termelési volumen csökkenésével együtt azt jelenti, hogy az ipar koncentrációja csökken.

A nagyvállalatok leépítésében két fordulópontot láthatunk. 1993 és 1994 között a nagy-közepes kategóriában kb. ötödére, a legnagyobb vállalatok körében pedig 1995 és 1996 között a felére csökkent mind az alapítói, mindpedig a könyv szerinti vagyon.

A *bruttó termelési érték* szerint a kis termelési volumenű (5 millió Ft alatt) vállalatok aránya meglehetősen ingadozó, adataink alapján azonban nem állapítható meg, hogy ez az ingadozás mennyire magyarázható a kisvállalkozások gazdasági okokkal összefüggő instabil helyzetével, fluktuációjával, és mennyire nyilvántartási, adatszolgáltatási hiányossággal. Leginkább a 20 és 50 millió, ill. a 100 és 500 millió közötti sávban lévő vállalatok azok, amelyeknek száma viszonylag egyenletesen nő.

A bruttó termelés növekedése a 20 fő alatti vállalatoknál a leggyorsabb. A növekedés a 51-300 fő közötti középkategóriában is kb. kétszeres, de a 301 főnél is nagyobb vállalatoknál csak 10-15 % közötti. Durva becslést alkalmazva, éves átlagban 20 %-os inflációval számolva a vizsgálat első és utolsó éve között a növekedés igen csekély, minthogy a pénz értéke kb. felére csökkent. Valódi növekedés tehát csak a kisvállalatoknál történt, a nagyvállalatok termelési volumene csökkent.

Azt állíthatjuk tehát, hogy a feldolgozóiparban az elmúlt öt évet tekintve a *kisvállalatok* növekszenek a leggyorsabban, mind számarányukat, mind pedig termelési értéküket tekintve. Az utolsó vizsgált évben, 1995-ben azonban a középkategóriájú vállalatok termelési értéke is elérte az 1991-es szintet.

Tulajdoni szerkezet

1996-ban a vállalatok 9/10-e van teljesen magántulajdonban, szemben az 1992-es 60 % -kal. A tisztán állami-önkormányzati tulajdonú vállalatok aránya ugyanezen idő alatt kevesebb mint negyedére, összességében 2 %-ra csökkent, és várhatóan még ezután is csökkenni fog. 1996-ban már a legnagyobb vállalatok kategóriájában is a magántulajdon van többségben, az állami és vegyes tulajdonú vállalatok többsége pedig már nem a nagyvállalati szférába, hanem a kisvállalatok kategóriájába tartozik, és az önkormányzatok birtokolják.

A nagy vállalati átalakulások folyamatának közeli lezárulására utal két, a vállalatvezetőknek fölített kérdésre adott válaszok ötéves alakulása. Arra a kérdésre, hogy a vállalatnál várható-e privatizálás, ill. külföldi tőke bevonás, a következő - évről évre csökkenő - százalékos arányban adtak “igen” választ:

	privatizálás	külföldi tőke bevonás
1992	16.6	19.5
1993	13.3	15.3
1994	7.1	14.2
1995	6.5	11.9
1996	2.2	6.6

Ún. *gazdálkodási forma* szerint a túlnyomó többség társaság, a szövetkezetek aránya 1996-ra (3.7 %) kevesebb mint felére csökkent az 1992-es értéknek. Az ún. “vállalat” 1994-ben eltűnni látszott, 1996-ban azonban arányuk ismét az 1992-es érték, 6 %. Míg azonban a “vállalatok” zömét 1993-ig az állami és önkormányzati vállalatok tették ki, 1996-ban “leányvállalatokról” és társszervezetek vállalatairól van szó.

Regionális jellemzők

A 20 fő alatti vállalatok aránya a fővárosban a legmagasabb, bár a leggyorsabban a délnyugati országrészben növekszik. Ezzel szemben az északkeleti országrészben egyáltalán nem nőtt meg a kisvállalatok aránya. A középmezőnyű vállalatok sávjában nem minden régióban tapasztalható az

országos átlagban jellemző csökkenési tendencia. Pl. Pest-megyében csak az utolsó mintaévben indult meg az aránycsökkenés, addig lényegében változatlan volt, az északkeleti országrészben pedig 1995-ig még nőtt is az arányuk. Az északkeleti régióban a legmagasabb és a leglassabban csökkenő a 300 fő fölötti nagyvállalatok aránya, a vállalati összetétel változása ebben a régióban leglassúbb.

Szakágazatok jellemzői

Csökkenőben van a könnyűipari vállalatok aránya, ezzel szemben a gépipariaké némileg növekszik. A gépipar az az ágazat, ahol a kisvállalatok aránya a legnagyobb, és ez az arány a leggyorsabban is növekszik. Következésképpen ebben az ágazatban a legalacsonyabb a középmeretű és a nagyvállalatok aránya.

A szakágak szerinti megoszlás tekintetében a fővárosi összetétel jelentősen különbözik a vidéki régióktól. Budapesten lényegesen alacsonyabb az élelmiszeriparba tartozó vállalatok aránya, és a gépipar és a könnyűipar közötti ellentétes irányú arányváltási tendencia is igen jól látható. Míg 1992-ben a fővárosban csak 32.7 % a gépipari vállalatok aránya és a könnyűipariaké 47 %, 1996-ban már a vállalatok 43.0 %-a tartozik a gép-, és csak 32.6 %-a a könnyűiparhoz.

A részletes ágazati megoszlás szerint viszont a feldolgozóiparnak nincsenek olyan alágazatai, területei, melyek látványosan felfutottak, bővültek volna, vagy ezzel ellentétben rohamosan összezsugorodtak vagy éppen eltűntek volna.

Nyereségesség

Adataink szerint 1991-ben volt a legkevesebb - alig 1/10-nyi - veszteséges vállalat a feldolgozóiparban. 1991 és 1992 között jelentősen visszaesett a nyereséges vállalatok aránya, a veszteségeseké pedig szinte drámaian megugrott. Azóta - némi ingadozással - a vállalatok kb. 3/5-e vallja magát nyereségesnek, és magas, közel 1/3-os szinten stabilizálódott a veszteséges vállalatok aránya.

Az utolsó három évben a vállalatvezetőknek a nyereségességre vonatkozó várakozásaira is tettünk föl kérdést. Az 1994-es prognózis optimistának bizonyult a tényekhez képest - többen

vártak nyereséget, és kevesebben veszteséget, mint amennyi később realizálódott. Talán ennek visszahatásaként, 1995-re a vállalatvezetők pesszimistább prognózist adtak - kevesebben vártak nyereséget, és sokkal többen vártak veszteséget, mint egy évvel előbb. Az 1995-ben a pesszimizmusnak további oka lehetett, hogy ezt megelőzően került sor a legtöbb gazdasági megszorító intézkedésre.

A pesszimista várakozások az 1996-ban felvett tényadatok alapján részben igazolódtak, amennyiben egyrészt még annál is több volt a veszteséges cég, mint amennyien erre számítottak. Másrészt viszont kismértékben ugyan, de több vállalat lett nyereséges, mint amennyien erre számítottak. A veszteséges vállalatok száma főképpen azért magasabb az előzetes várakozásokhoz képest, mert a nulla eredményt remélők egy részének nem teljesülnek a várakozásai.

Az 1996-ra adott prognózisok ismét optimistábbak, többen várnak nyereséget, és kevesebben veszteséget, mint 1994-ben.

A nyereségességet a *tulajdonforma* differenciálja a legjobban. Bár 1992-ben szinte minden kategóriában visszaesett a nyereséges vállalatok aránya, az állami tulajdonban lévő vállalatoknál a legdrámaibb a visszaesés, köztük azoknak az aránya, akik nyereségesnek vallották magukat, 25 % alá csökkent. Noha a nyereséges vállalatok aránya azóta növekszik az állami szektorban, még mindig meg sem közelíti az átlagot sem, a veszteségesek aránya pedig még mindig jóval több a vállalatok felénél. A magántulajdonban lévő vállalatok között - szemben az állami szektorral - sokkal jobb a nyereségesség-veszteségesség aránya, de nem lényegesen jobb az átlagosnál, sőt a vegyes tulajdonban lévők között az utolsó két vizsgált évben több a nyereséges, mint a tisztán magántulajdonban lévők közt.

Az állami vállalatokhoz hasonlóan - bár sokkal jobb indulópozícióból - drámaian csökkent a nyereségesség a *fővárosi* vállalatok körében, a veszteségesek aránya pedig több, mint négyszeresére nőtt. *Regionálisan* az északkeleti országrészben a legrosszabbak a nyereségesség arányai, megjegyzendő azonban, hogy az 1992-es állapothoz képest mind a veszteséges, mind pedig a nyereséges vállalatok aránya lassan javuló tendenciát mutat.

Ami a *vállalati méretet* illeti, nem a kisvállalatok a leginkább nyereségesek, hanem a középméretűek (21-50 fő) - a 20 főnél kisebb vállalatok “utolsó jó éve” 1991 volt.

A *szakágak* szerint a gépiparban található a legtöbb nyereséges cég, ez magyarázattal szolgálhat a szakágban észlelt növekedési tendenciára is.

Hasonlóan a nyereségességhez, a bővülő piaci részvétel is leginkább a 21-50 fős vállalatokat jellemzi, a két utolsó évben pedig minimálisra csökkent a szűkülő piaci részesedésű vállalatok aránya ebben a kategóriában.

A nyereségesség tényezőinek változása

A nyereségességre ható tényezők vizsgálatában az *egy főre jutó nyereség ill. veszteség* mutatójából indulunk ki, és azt vizsgáljuk, hogy ennek alakulása hogyan függ össze a vállalati tevékenység számszerűen mérhető egyéb mutatóival.

Az összefüggéseket a gazdasági tevékenységet jellemző folytonos változók esetében regresszioelemzés segítségével kíséreljük meg láthatóvá tenni és magyarázni. A számításokba bevont változók kiválasztása során első lépésként független változókat kerestünk, azaz az adataink között szereplő összes folytonos változó páronkénti korrelációi alapján azokat választottuk ki, amelyek a legalacsonyabb korrelációt mutatták. Végül ezek közül azok maradtak a regressziós modellben, melyek mind az öt vizsgálati évben szignifikánsnak mutatkoztak.

Az elemzésbe bekerült változók többsége azonos dimenziójú, valamilyen százalékos arányt fejez ki. Három változó abszolút nagyságot fejez ki. E három változó a bruttó termelés nagysága és az exporttámogatás millió forintban kifejezve, valamint az elbocsátott dolgozók száma. Ezek esetében a regressziós együttható abszolút nagysága a megválasztott dimenzió léptékének függvénye.

Az öt mintaévre készült regressziós egyenletek együtthatóit táblázatba foglalva láthatjuk (2. és 3. Táblázat). A számított regressziós értékek magyarázata hipotézis jellegű, más magyarázatok és más okok is lehetségesek. A tanulmány bevezetőjében megfogalmazott alapelv értelmében e magyarázatokkal sem kívánok állást foglalni abban a kérdésben, hogy végsősoron az ipar átalakulása jó vagy rossz irányba halad-e, bármely közgazdasági felfogás vagy gazdaságpolitikai

célkitűzés értelmében.

A regressziós egyenletekben szereplő változók az egyes években az egy főre jutó nyereség szóródásának 5-12 %-t magyarázzák (R^2 sor). Az első három évben a modell magyarázó ereje gyengül.

Korábbi adatainkból is kitűnt, hogy az iparvállalati szféra átalakulásának kritikus évei 1993-94 voltak, amikor egyrészt külső hatásként jelentősen megváltozott a politikai és jogi környezet, másrészt jelentős strukturális átalakuláson mentek át a vállalatok. A regressziós R^2 alacsonyabb értékeit annak tulajdoníthatjuk, hogy a meghatározó vállalati gazdasági mutatók helyett a nevezett külső tényezők kaptak aránytalanul, vagy legalábbis szokatlanul nagy jelentőséget a közgazdasági értelemben vett formális vállalati eredményesség alakulásában. Mint az az egy főre jutó nyereség évenkénti változásából is kitűnik, az átalakulási folyamatok *csúcspontja* gazdasági *mélyponttal* járt együtt.

A regressziós elemzés igen fontos eredményei, hogy egyrészt

- * jól megfigyelhető módon egyes tényezők szerepe egészen más az “átalakulási csúcs - gazdasági mélypont” idején, mint azt megelőzően, vagy azt követően (minimum vagy maximum értéket vesz föl), másrészt
- * a magyarázó változók értékei egyes esetekben határozottan különböző az átalakulás fordulópontja előtti és utáni állapotban.

Több mutató a vizsgált utolsó, válság utáni mintaévben (1996-ban) a viszonylag magas nyereségességi kiinduló szinthez (1992) képest *csökkentő tényezőként, negatív értéken* jelenik meg. Így a

- * a magántulajdonos (magyar és külföldi)
- * az elbocsátás
- * exporttámogatás, importtartalom
- * reklám és kutatási-fejlesztési költségek

Pozitív értéket vesz föl, tehát *nyereségesség növelő* tényező, de legalábbis inkább a nyereségesebb vállalatokat jellemzi a

- * bruttó termelés nagysága
- * a termelő fogyasztásra eladás
- * az EK országokba való eladás
- * a kapacitáskihasználás

A belső tartalékok mozgósításaként, válsághárításként foghatjuk föl, hogy 1994-ben az *elbocsátásnak* pozitív súlya volt, bár azt megelőzően és követően is negatív. Különösen szembeszökő, hogy az elbocsátás mennyire negatív hatású 1996-ban. Vélhetően ebben az évben már elbocsátásra általában nem a sikeres vállalati magatartás érdekében tett szükségszerű stratégiai döntésként, hanem a sikertelen vállalati stratégia negatív következményeként került sor. 1994-ben érték el maximumukat a magántőke változói is, a *külföldi tőke és a belföldi idegen és saját tőke* aránya. Míg azonban az 1994-es fordulópont előtt fokozatosan növekvő pozitív hatásuk volt, 1995-től negatív tényezővé váltak. Jelentőséget kell tulajdonítanunk annak, hogy az idegen és a hazai tulajdon mennyire hasonló szerepet tölt be.

Logikusan az idegen tőke bevonása ott volt sikeres, ahol a vállalati eredményesség jó volt, már csak azért is, mert a külső tőke is érhetően a nyereséges területek felé vonzódott. Mint azt már említettük, a külső tőke bevonására vonatkozó várakozások az egész időszakban csökkentek, és 1994 utánra már elég alacsony szintre jutottak. 1995-től tehát a tulajdon helyzete bizonyos mértékben stabilizálódott. Mi lehet a magyarázata annak, hogy a magántőke ezek után negatív hatásúként mutatkozik? Bár a veszteséges vállalatok aránya magas, a nagy veszteséget termelő állami vállalatok az alapsorok tanúsága szerint 1995-re a mintából kiküszöbölődtek. Emellett a vegyes tulajdonú - tehát állami tulajdonrészt is tartalmazó - vállalatok nyereségessége kedvezőbb, mint a tisztán magántulajdonban lévő vállalatoké. Ezért ha olyan regressziós modellt állítunk fel, amelyben az állami és önkormányzati tulajdon arányát szerepeltetjük magyarázó változóként a magántulajdon változói helyett, azt találjuk, hogy míg 1993-ban és 94-ben az állami szektor együtthatója negatív, 1996-ban igen magas pozitív értéket ér el. A magántulajdon hatása e nagyon magas értékkel szemben "relatív" negatív. Mindenesetre figyelemreméltó, hogy a tőke egyöntetűen "viselkedik", és nem követ külön "külföldi" és a hazai mintát.

Regressziós modellünkben három külkereskedelmi vonatkozású változó szerepel. Ebből *negatív hozadékú* az exporttámogatás és az importtartalom. Ezek közül az *exporttámogatás* csak 1996-ban vált negatívvá, addig fokozottan javuló hatású volt. Az exporttámogatást élvező vállalatok száma mintánkban egyébként gyorsan csökkent, és az előző adat azt sugallja, hogy 1996-ra már csak ráfizetési esetek maradtak meg az exporttámogatás körében, még ha korábban volt is annak pozitív hatása.

Kezdetől fogva fokozatosan *csökkenő hozadéku az importtartalom, növekvő hozadéku* ezzel szemben az *EK országokba való eladás*. E két tény együtt jelentős strukturális átalakulást sejtet, hiszen eszerint a hazai termék európai külpiacra való kiszállítása sikertényező az iparvállalati szférában. A *belső piacra termelés*, az országon belüli forgalmazás az átlagosnál kedvezőtlenebb nyereségességet eredményez.

Az 1996-ban negatív hatású változók utolsó csoportjába jellegzetesen költség típusú tényezők tartoznak.

Míg 1992-ben a *reklám* jelentős sikertényezőnek számított, 1996-ban negatív együtthatóval szerepel. Jóllehet, a vállalatok nagy részénél nem változott a reklámköltségek aránya, új jelenséggént néhány vállalatnál a reklám a költségek felét is kiteszi.

A *piackutatás* 1994-ben vált először pozitív értékűvé, azt megelőzően negatív volt, az utolsó évben azonban újra pozitív értékkel szerepel. Nem kizárt, hogy 1994-ben a piackutatás is a “belső tartalékok” mozgósításának különös eszköze volt. A piackutatás, és hasonlóan a *K+F költségek*, a reklámmal együtt - ebben e modellben - nem különleges előnyöket biztosító nyereségtényezők, hanem nyereséget csökkentő szükséges költségekként viselkednek.

A pozitív együtthatójú változók közül a *bruttó termelési érték* a vállalatméretet képviseli a regressziós egyenletben. Miután dimenziója nagyon különbözik a többi, százalékos arányban kifejezett változótól, az együttható nagysága nem hasonlítható össze közvetlenül a többi változó regressziós együtthatójával. Az együtthatónak az utolsó két évben észlelhető pozitív irányú elmozdulása azonban tükrözheti azt a strukturális váltást, amelyben a nagyvállalatok súlya, és ezzel negatív gazdasági hatásuk lecsökkent, ellenfolyamatként viszont - mint láttuk - nem a kisvállalatok, hanem a közepméretűek erősödtek meg.

Pozitív emelkedő tendenciát mutat a regressziós modell alapján a *más vállalatok részére, továbbfeldolgozásra való eladás* változójának együtthatója. Feltételezhetjük, hogy e tényező az ipar integráltságának növekedését, a termelési kooperációk, munkamegosztási láncolatok kialakulásának, a belső piac regenerálódásának folyamatát tükrözi.

A regressziós modellben szereplő változók között tehát a következő jellegzetes típusokat különíthettük el:

1. növekvően pozitív tényezők: termelő fogyasztásra termelés, EK országokba exportálás, kapacitáskihasználás

2. csökkenő, negatívvá vált tényezők: reklámköltségek aránya, (K+F költségek aránya,) export importtartalma
3. általában negatív, válságelhárító tényezők, melyek a strukturális fordulatban pozitívak voltak: piackutatás, elbocsátás, exporttámogatás
4. a strukturális váltást követően negatívvá vált válságelhárító tényezők: magántulajdon változói

A fenti tipológiát értelmezve az 1. típust, az ún. “növekvően pozitív” tényezőket, a hosszútávú sikeres vállalati magatartás *stratégiai tényezőinek*, a 2. “negatív” típust pedig *költségeinek* tekinthetjük, ezzel szemben a 3. és 4. típusba sorolt változók a strukturális váltásban játszottak kiemelkedő szerepet.

Az iparvállalati szférának az a strukturális átalakulása, amellyel az állami tulajdonon alapuló tervutasításos modellt hagyja maga mögött, korábban megindult, mint ahogy a vizsgálat elkezdődött, és még nem ért véget az elmúlt évvel. Adataink alapján azonban az tűnik ki, hogy e strukturális átalakulási folyamatnak fordulópontja volt az 1994-es év. Az általunk vizsgált időszak jól fogja körül e fordulópontot, azaz *egyrészt* karakterisztikus különbségek mutatkoztak a vizsgálati időszak első (94 előtti) ill. második (94 utáni) felének mutatói között, *másrészt* a 94-es év jellemzői, adatai nem csupán átmeneti átlagközepponot képeznek az első és az utolsó két év között, hanem mint *fordulópont*, egyszersmind az átalakulási folyamat kritikus *csúcs-* és *mélypontjaként* is megmutatkoztak.

1. Táblázat Létszámkategória szerinti megoszlás (%) Forrás: KSH

	-20 fő		21-50 fő		51-300 fő		301- fő		össz.
	Bp.	vidék	Bp.	vidék	Bp.	vidék	Bp.	vidék	
1992	70.5	58.1	14.2	17.3	10.7	17.1	4.6	7.4	100.0
1993	74.1	62.3	12.8	16.4	9.9	15.7	3.2	5.6	100.0
1994	77.3	65.7	11.8	15.8	8.5	14.2	2.4	4.3	100.0
1995	80.6	70.1	10.7	14.4	6.9	11.9	1.8	3.5	100.0
1996	85.2	73.0	7.5	12.6	5.6	11.0	1.7	3.4	100.0

2. Táblázat A vállalati nyereségesség tényezői - A regresszióelemzés változói

Függő változó: Y Nyereség&veszteség/létszám

(egy főre jutó nyereség-veszteség)

Független változók:

- X1 kapacitáskihasználtság foka (%)
- X2 országon belüli forgalom aránya az összes üzleti forgalomban (%)
- X3 előző évi bruttó termelési érték, mFt
- X4 termelők (vállalatok továbbfeldolgozásra) aránya az összes eladások között (%)
- X5 idegen tőke aránya (%)
- X6 piackutatás aránya az üzleti forgalomhoz képest (%)
- X7 reklám, hirdetés aránya az üzleti forgalomhoz képest (%)
- X8 milyen mérvű exporttámogatásban részesül (mFt)
- X9 EK országok aránya az üzleti forgalomban (%)
- X10 elbocsátás (fő)
- X11 export importtartalma (%)
- X12 más magyar magántulajdon aránya (%)
- X13 dolgozói tulajdon aránya (%)
- X14 K+F költségek aránya az összes költségben (%)

3. Táblázat A vállalati nyereségesség tényezői - Regressziós együtthatók

	1992	1993	1994	1995	1996

Y	133.2	- 80.0	-254.6	79.8	262.6
R ²	11.6	8.0	4.8	8.6	4.11
konst.	216.47	-203.56	-2359.0	90.02	-103.89
X1	.80	2.73	16.5	3.84	7.60
X2	-1.59	-4.34	- 0.8	-1.13	-
X3	-0.01	0.05	- 0.0	0.02	0.49
X4	-1.22	-3.20	- 2.2	2.35	9.71
X5	0.82	3.55	11.8	-7.60	- 8.14
X6	-2.04	-10.57	3.9	-2.32	3.23
X7	28.33	2.46	2.0	-5.27	- 7.59
X8	-0.8	-0.05	0.9	1.94	- 5.55
X9	-1.87	3.38	4.5	6.30	-
X10	-0.41	-2.69	4.2	-8.68	-18.7
X11	-	3.38	2.6	-2.48	- 2.86
X12	-	5.80	11.3	-2.32	- 2.57
X13	-	5.95	14.6	-1.61	- 5.42
X14	-	-	-	-4.14	-11.6

Janky Béla

**IPARI VÁLLALKOZÁSOK MAGYARORSZÁGON 1992-1998:
ALAPVETŐ JELLEGZETESSÉGEK ÉS A VÁLLALATI MAGATARTÁS
VÁLTOZÁSAI**

- Áttekintés a Vállalati Panel adatai alapján -

I. Bevezetés

Az alábbi dolgozat az iparvállalati szektor 90-es évekbeli átalakulásának néhány aspektusát vizsgálja. A tanulmány első részében egyrészt röviden áttekintjük azokat a változásokat, melyek az iparban működő (gyártással foglalkozó) cégek csoportjának összetételében következtek be az évtized folyamán. Másrészt az első fejezetben vizsgáljuk meg azt is, hogy mennyire voltak sikeresek az ipari vállalkozások az egyes években, és milyen szerkezeti változások zajlottak le a cégek működésében. A második részt a vállalati magatartás vizsgálatának szenteljük. Arra vagyunk kíváncsiak, hogyan alkalmazkodtak a vállalatvezetők a hirtelen megváltozott körülményekhez, és a sok területen hosszú nyúló válságjelenségekhez.

A dolgozatnak az első része leíró jellegű. Olyan háttér-információkat mutat be, melyek ugyan önmagukban is értelmesek, azonban leginkább a második részben található elemzések következtetéseinek továbbgondolásában nyújthatnak segítséget. A tanulmány empirikus jellegű, és egy konkrét történeti szituációra koncentrálni. A legmesszebbmenőkig ki kívánja használni azokat a lehetőségeket, melyeket a Vállalati Panel kínál a gazdaságtörténeti kutatás számára. Kérdésfeltevései mögött azonban általánosabb elméleti problémák is meghúzódnak. Reményeink szerint nem csupán a gazdaságtörténészek, de a társadalmi változások elméleti kutatói is hasznosíthatják majd az elemzések eredményeit. Az alábbi munka részeredményeket tartalmaz, és épít a Panelvizsgálat keretében hasonló témákban született tanulmányokra (Lengyel: 1997, Tóth: 1998). További kutatások mindenképpen szükségesek a tanulmány kérdésfeltevéseinek kielégítő megválaszolásához.

II. Az iparvállalati szektor néhány jellemzője

1. A legalapvetőbb adatok

Az ipari vállalkozások zömét is a legfeljebb néhány tucat alkalmazottal dolgozó kis cégek alkották az évtized elején. A kisméretű vállalkozások aránya nőtt a 90-es évek első felében. 1995 óta nagyjából változatlan a cégek létszám szerinti összetétele.

1. tábla. Vállalatok létszám szerinti megoszlása (%)

	1992	1993	1994	1995	1996	1998
1-10 fő	36,9	49,9	46,0	52,1	55,4	53,8
11-50 fő	42,1	31,8	38,3	35,0	33,0	36,0
51-X fő	21,0	18,3	15,7	12,9	11,6	10,3
Esetszám	406	540	634	452	325	423

A lakosság számához viszonyítva a legtöbb vállalat Budapesten és Pest megyében található. Egy főre valamivel több vállalkozás jut a Dunántúlon, mint a keleti országrészben. A vállalatok alakulásának és megszűnésének dinamikája nem különbözik az ország nagyobb régióiban, annak ellenére, hogy eltérő iparszerkezet jellemzi az ország különböző területeit.

A 90-es években fokozatosan csökkent a könnyűipari vállalkozások aránya és talán kismértékben nőtt az élelmiszeripari valamint a gépipari cégek részaránya a vállalatok között.

2. tábla. Vállalatok megoszlása az egyes országrészek között (%)

	1992	1993	1994	1995	1996	1998
Bp, Pest m.	46,2	45,7	43,3	44,2	45,1	45,3
Kelet	28,6	28,7	30,3	29,4	29,0	30,0
Nyugat	25,1	25,5	26,4	26,4	25,9	24,8
Esetszám	406	540	634	452	325	423

3. tábla. Vállalatok ágazat szerinti megoszlása (%)

	1992	1993	1994	1995	1996	1998
--	------	------	------	------	------	------

Élelmiszer	9,8	9,9	12,6	14,5	11,8	13,0
Könnyű	37,3	36,5	36,0	33,1	29,8	33,9
Alapanyag	23,8	25,5	22,6	23,1	25,8	24,7
Gépipar	29,1	28,0	28,7	29,3	32,6	28,4
Esetszám	406	540	634	452	325	423

A magánvállalkozások aránya 1994-ig nőtt jelentősen egyik évről a másikra. A köztulajdonban lévő cégek visszaszorulása lassabb ütemben azóta is folytatódik.

A privatizáció illetve a magáncégek alakulásának folyamata eltérő ütemben zajlott a különböző ágazatokban. 1992-ben az élelmiszeripari cégeknek kb. 40%-a, az alapanyag-ipariaknak kb. 50%-a, a könnyű valamint a gépipariaknak pedig már 70%-a tisztán magánkézben volt. Az előző két iparágban viszont 93-ban és 94-ben gyorsan nőtt a privát vállalkozások aránya. Jelenleg nincsenek már érdemi különbségek, csupán az élelmiszeriparban nagyobb csekély mértékben a közületi tulajdonban is lévő cégek aránya. Egyéb adataink alapján arra következtethetünk, hogy a könnyűiparban inkább az állami cégek kisselektálódása, míg az élelmiszeriparban új magánvállalkozások alakulása változtatta meg az iparági tulajdonszerkezetet.

4. tábla. A cégek tulajdonforma szerinti megoszlása (%)

	1992	1993	1994	1995	1996
Magán	61,4	69,6	84,1	86,9	89,8
Áll., önkorm	8,8	6,7	5,1	3,5	1,8
Vegyes	29,8	23,7	10,8	9,6	8,3
Esetszám	404	425	625	443	318

A legfeljebb 10 fős vállalkozások háromnegyede már 92-ben is magánkézben volt, míg az 50 főnél nagyobb cégek alig több, mint negyede mondhatta el magáról ugyanezt. A kisvállalatok körében 94 óta nem nőtt a tisztán magántulajdonban lévők aránya. A közepes méretű vállalkozásoknál 94-ben történtek nagyobb változások a tulajdonszerkezetben. A nagyobb cégek csoportjában 93 és 96 hozott nagy változásokat. A nagyobb cégek között még ma is több az állami vagy önkormányzati tulajdonban (is) lévő vállalat.

A magánvállalatok terjedésének terén Budapest és környéke járt az élen, és a keleti országrész volt némileg lemaradva. 92-ben a budapesti és Pest megyei vállalatok kétharmada magántulajdonú volt, míg a Dunától keletre csak minden második. Mára ezek az eltérések

eltűntek.

A vállalkozások működési formáját tekintve nem zajlottak le nagy változások a 92-től napjainkig terjedő időszakban. 1992-re a cégek nagy része már átalakult KFT-vé vagy RT-vé, illetve az új vállalkozások zömében ebben a formában jöttek létre. Főleg a nagyobb vállalatok között viszonylag nagy volt a szövetkezetek aránya egészen 1994-ig. Ezután azonban ez a cégforma is kezdett lassan kikopni a vállalkozási formák közül.

5. tábla. Vállalatok megoszlása működési forma szerint (%)

	1992	1993	1994	1995	1996
KFT,RT	86,1	85,3	88,8	91,8	92,9
Szövetkezet	7,6	7,4	6,8	3,9	4,3
Egyéb	6,3	7,3	4,4	4,3	2,8
Esetszám	406	426	628	452	323

A vállalkozások növekedését és sikerességét két, egymással ellentétes hatású folyamat befolyásolhatta. Egyrészt a piacgazdaság kiépülésével számos területen új lehetőségek adódtak a vállalkozások előtt arra, hogy a tönkrement vagy válságba jutott szocialista nagyvállalatok helyébe lépjenek. Másrészt ezen cégek egyúttal egy visszaeséstől sújtott gazdasági környezetben voltak kénytelenek működni a legutóbbi évekig. A Panel adataiból úgy tűnik, hogy inkább a szabad vállalkozási lehetőségek nyitotta új tér magyarázhatja a beruházási tevékenység alakulását. Az évtized közepéig állandó a kapacitásbővítést jelentő cégek aránya, azonban ezután csökken a beruházást végrehajtó illetve azt tervező vállalkozások száma. A 96-os visszaesést könnyen lehetne a Bokros csomag hatásaként értékelni, ha az akkori beruházási arányok nem maradtak volna fenn az elmúlt évig. Így inkább a viszonyok egyfajta konszolidálódására következtethetünk. Erre utalnak a létszámváltozási adatok is. 1994-ig a vállalkozások nagyjából harmadánál nem következett be létszámváltozás a megelőző évben. 95-óta a megelőző évhez képest változatlan létszámú cégek aránya kicsivel 40% felett van.

6. tábla. A kapacitásbővítést végrehajtó cégek aránya (%). A kapacitásbővítést tervező vállalkozások aránya (%)⁺.

	1992	1993	1994	1995	1996	1998
Történt	36,6	38,6	35,8	38,8	29,8	32,8
Terveznek	56,4	51,7	49,7	51,0	40,3	40,0
Esetszám	404	499	632	447	323	422

+ Egy cég mindkét kategóriába beletartozhat

A konszolidáció szelekcióval járt együtt. A folyamatosan csökkenő eredményességű vállalkozások aránya lassan csökken, míg a folyamatosan növekvő profitabilitásúaké nő. A csődeljárás alatt lévő cégek aránya is folyamatosan csökken. Ezzel kapcsolatban is azt láthatjuk, hogy a nagyobb cégek körében történt jelentős változás a 90-es évek eleje óta. A 90-es évek első

fele óta nőtt a nyereséges és csökkent a veszteséges cégek aránya, bár 95 folyamán némi megtorpanás volt tapasztalható.

7. tábla. Az elmúlt 5 évben folyamatosan növekvő illetve folyamatosan csökkenő nyereségességű cégek aránya (%)

	1992	1993	1994	1995	1996	1998
Foly. Nőtt	16,4	18,9	15,6	18,5	20,2	23,4
Foly. Csökk	19,4	23,1	17,1	14,4	16,0	12,0
Esetszám	321	358	543	378	310	415

8. tábla. A vállalatok megoszlása a létszám előző évihez képest történt változása szerint (%)

	1992	1993	1994	1995	1996	1998
Csökkent	39,5	36,4	32,5	32,3	31,5	31,4
Nem változ	32,2	34,6	35,0	43,5	43,9	43,1
Nőtt	28,4	29,0	32,4	24,2	24,5	25,4
Esetszám	366	406	590	425	323	423

Hasonló tendenciát fedezhetünk fel, ha a természetes mutatókat vizsgáljuk. A termelési eszközök kapacitáskihasználtsága folyamatosan (bár egyre lassuló ütemben) javult a 90-es évek folyamán. Éles különbséget tapasztalhatunk e tekintetben a kisebb és a nagyobb méretű vállalkozások között. 1992-ben az 50 főnél nagyobb vállalatoknak éppen fele nyilatkozott úgy, hogy kapacitásainak több, mint felét kihasználja. A kisebb cégeknél ez az arány 60%-os volt. Négy év múlva már a közép- és nagyvállalatok dicsekedhettek a legmagasabb kapacitáskihasználtsággal. Legjobban a fővárosi vállalatok tudták kihasználni termelési eszközeik lehetőségeit. Érdekes módon az ország nyugati felében működő cégek lemaradása általában nagyobb volt, mint a keletieké. Az ágazatok közül az alapanyag- és vegyipar mutatott folyamatosan rosszabb kihasználtsági arányokat, mint a többi terület.

9. tábla. Az 50% feletti kapacitáskihasználtsággal dolgozó cégek aránya (%)

	1992	1993	1994	1995	1996	1998
50% felett	60,6	68,8	72,7	73,6	76,5	74,1
Esetszám	371	440	572	391	284	402

2. A vállalatok néhány egyéb jellemzője

A feldolgozó ipari vállalatoknál folytatott tevékenységek munkaintenzitása némileg csökkent az évek folyamán. A munkaerőn belül ellenben nem változott érdemlegesen a szellemi foglalkozásúak aránya. Ahogy a képzett munkások és diplomások aránya is változatlan maradt.

10. tábla. Néhány emberi erőforrás sajátossággal bíró cég aránya (%)

	1992	1993	1994	1995	1996	1998
Munkaköltség legalább 31%	46,3	43,5	39,2	37,9	37,9	38,9
Esetszám	368	370	542	378	297	396
Szellemiek aránya legalább 21%	50,8	50,9	48,3	50,5	51,3	51,4
Esetszám	406	410	605	421	320	412
Képzettek aránya legalább 51%	n.a.	56,9	57,1	57,9	59,0	61,4
Esetszám	-	410	605	421	320	412

A nagyobb vállalatoknál kisebb volt a munkaköltségek aránya, mint máshol, és az eltérés mértéke nem változott drasztikusan az elmúlt években. Míg a nagyobb munkaköltséggel jellemezhető könnyűiparban valamint a gépiparban jelentősen csökkent e költségek aránya, a kisebb munkaerőköltséggel dolgozó alapanyagiparban és a jóval alacsonyabb rátát felmutató élelmiszeriparban inkább a növekedő munkaköltség arányok figyelhetők meg.

A szellemi foglalkozásúak arányát tekintve a kisebb cégeknél nem változott a helyzet a 90-es évek folyamán. Ellenben a nagyobb vállalatoknál dolgozók összetétele változott. A szellemi foglalkozásúak aránya jelentősen csökkent az évek folyamán. A 90-es évek elején nem volt különbség az egyes országrészekben működő cégek munkaerő-összetételét tekintve. Az évek folyamán azonban a budapesti cégeknél nőtt a szellemi foglalkozásúak aránya, míg a vidékieknél ezzel ellentétes folyamat zajlott le. Az ország nyugati felében a csökkenés jelentősebb volt, mint a keleti felében. Az iparágak közül az élelmiszeriparban zajlott le némi átalakulás. A szellemi foglalkozásúak aránya fokozatosan csökkent. A kisebb vállalatoknál ugyanúgy változatlan maradt a képzettek aránya, mint a nagyobbaknál.

11. tábla. Új terméket vagy technológiát bevezetők és be nem vezetők aránya (%)

	1992	1993	1994	1995	1996
mindkettőt	31,7	43,6	46,9	51,7	53,1
termék	8,4	9,6	9,2	8,7	7,7
technológia	39,2	24,5	25,6	22,6	23,3

egyik sem	20,7	22,2	18,2	17,1	15,9
Esetszám	387	421	618	442	306

A cégek összességét tekintve az évek során nem változott jelentősen azok száma, akik semmilyen technológiai vagy termékváltást nem hajtottak végre. Mindeközben a kisebb vállalkozások között csökkent, a nagyobbaknál pedig nőtt a stabil termék- és technológia struktúrával dolgozó cégek aránya.

12. tábla. Az adott évben exportáló cégek aránya (%)

	1992	1993	1994	1995	1996
Exportálók	42,4	31,5	35,9	36,2	33,9
Esetszám	406	540	634	452	325

Az exportáló vállalkozások aránya kisebb volt a 90-es évek második felében, mint 1992-ben, de ez nem túl sokatmondó adat. A kisebb vállalkozások - melyek aránya folyamatosan nőtt az évek során -, ugyanis ritkábban exportálják termékeiket. Az egyes létszám szerinti csoportokat tekintve azt láthatjuk, hogy a 96-ban exportálók aránya nem változott 92-höz képest. Igaz, a köztes években az egyes létszám-kategóriákon belül is tapasztalható némi visszaesés. Érdekes, hogy nem érezhető az export tekintetében a nyugati országrész előnye. Bár az utóbbi időben vannak jelek, hogy itt erőteljesebb az exporttevékenység.

3. Az iparvállalatok átalakulása és sikeressége - összegzés

Nyilvánvaló, hogy szét kell választani két csoport történetét, még akkor is, ha számos közös pontot találhatunk. A közép- és nagyvállalati szektorban a 90-es évek közepén is folytak még nagyon jelentős átalakulási folyamatok. Az eleve frissebb cégekből álló kisebb vállalkozások csoportjában nem következtek be radikális változások a 92-től napjainkig terjedő időszakban. A nagyobb létszámú cégek egy jó része még előtte volt a fájdalmas átalakulásnak illetve a megszűnésnek 1992-ben. Sokan közülük jelentős válsággal küzdöttek. Termelőkapacitásukat nem tudták kihasználni, dolgozóikat folyamatosan bocsátották el. Sokan közülük még jelentős részben köztulajdonban voltak. Hozzájuk viszonyítva a kisebb vállalkozások mutatói irigylésre méltóak voltak. Az évtized közepén aztán lezajlottak a szükséges változások a közép- és nagyvállalatoknál is. Ez részben belső átalakulást, részben piacról való kiszelektálódást jelentett. A mostanra kialakult közép- és nagyvállalati szektor jóval nagyobb stabilitást és életképességet mutat. Nem történt azonban igazi áttörés a munkaerő struktúráját vagy az exportképességet tekintve.

A kisebb cégek között is érezhető volt egyfajta szelekciós folyamat, bár ez nem társult jelentős mértékű tulajdoni szerkezetátalakulással - a kis cégek eleve magántulajdonban voltak. Folyamatosan javuló nyereségességi és kihasználtsági mutatókat regisztrálhattunk az utóbbi években. A javulás azonban nem olyan látványos. Szembetűnő azonban a kis cégek számának emelkedése. Egyre több és több vállalkozás próbálkozik a piacon.

III. Vállalati magatartás a 90-es években

1. A vállalati magatartás vizsgálata

A 90-es évek elején nagyon gyors változások zajlottak le a gazdálkodó szervezetek piaci és szabályozási környezetében. A kiemelkedően erős alkalmazkodási kényszer komoly kihívások elé állította a cégvezetők többségét. A tervutasításos gazdaság hazai modellje lehetővé tette, hogy a 80-as évekre egy olyan gazdasági vezetői réteg alakuljon ki, amelyik képes önálló stratégiaalkotásra, és piaci, gazdaságossági szempontokat figyelembe vevő üzleti tervezésre. 1989 után azonban nem csupán arról volt szó, hogy gyorsan kellett jelentős változtatásokat eszközölni a

termelés-szerkezetben vagy a piaci stratégiákban. Maguk a válságból való kilábalásra szolgáló eszközök és következményeik is megváltoztak. A vállalatirányítók korábbi tapasztalatainak egy része már kevésbé volt releváns a valódi piacgazdasági körülmények között. Mindemellett azért látni kell, hogy bármennyire is megváltoztak a viszonyok, a legtöbb vezető számára továbbra is a korábbi, tervgazdasági tapasztalatok jelenthették a legfőbb támpontot stratégiai döntések meghozatalához. Az is nyilvánvaló azonban, hogy hosszabb távon nem működhetnek sikeresen azok a vállalkozások, melyek nem a körülményekhez mérten legoptimálisabb eszközökkel igyekeznek alkalmazkodni az aktuális változásokhoz. Jelen kutatás fókuszpontjában áll annak vizsgálata, hogy milyen sebességgel és milyen mechanizmusok révén alakult (alakul) ki a piacgazdaságokban jellemző vállalatvezetési kultúra egy ettől eltérő hagyományokkal rendelkező gazdaságban. Külön szeretném hangsúlyozni, hogy Magyarország esetében nem pusztán a piacgazdasági menedzsment "megtanulásáról" volt szó, hanem egy viszonylagosan decentralizált tervgazdaságban kialakult kultúra "elfelejtéséről" is. Az alábbi dolgozat a legelső és legalapvetőbb kérdésre koncentrál a témán belül: milyen jellegzetességei voltak a 90-es évek első felében a vállalatirányítás stratégiáinak Magyarországon, és ez mennyire változott az évtized végére? A későbbi kutatások feladata lesz annak kiderítése, hogy mennyiben játszott közre szelekció, teljesen új menedzsment réteg vagy (külföldi) tulajdonosok megjelenése a változásokban, és mennyi írható a korábban már tapasztalatokat szerzett vezetők alkalmazkodásának számlájára. Az eredmények esetlegesen hozzájárulhatnak annak a - az elméleti jelentőségű - kérdésnek a megválaszolásához, hogy az 1968 utáni hazai, decentralizáltabb tervgazdasági rendszer hol segítette és hol gátolta inkább egy versenyképes piacgazdaság kiépülését a rendszerváltás után.

A problémakörrel foglalkozó hazai és nemzetközi irodalom megosztott abban a kérdésben, hogy milyen gyorsan alkalmazkodnak a gazdaság szereplői az új viszonyokhoz (Laki 1994: 7-8.o.). Az viszonylag általános megfigyelés volt, hogy a vállalati viselkedés nem hasonult egy-két év alatt a piacgazdasági viszonyok között megszokotthoz. Inkább egyfajta kivárás, a problémák megoldásának halogatása jellemezte a gazdálkodó szervezeteket (Laki: 1992, 1993, 1994, Hoványi: 1995a, Török: 1994, Szanyi: 1998), vagy éppen visszakanyarodás a 80-as években megszokott mintákhoz (Voszka 1996). Ennek okaként többféle tényezőt is megemlítenek. Egyrészt: hiába új az intézményi környezet, azt csak a régi alatt felhalmozott tudás és értékek

alapján működtetik. Másrészt: túl gyors változások idején a vállalatok csak rövid távú alkalmazkodásra tudnak figyelni, ezért késhet az új magatartásminták átvétele (Laki 1994: 13. o.). Lényeges tényező, hogy az átalakulóban lévő gazdaságokat súlytó transzformációs visszaesés (Kornai:1993) sajátos jelleget ad a vállalati válságoknak is (Hoványi: 1995a). Sokkal kevésbé lehet kitörési pontokat találni ilyen körülmények között - kevesebb tere van az offenzív válságmenedzselésnek. Van, aki szerint ennek megfelelően tudatosan tevékenykedtek "takaréklángon" a cégek a 90-es évek első felében, így tudtak legjobban alkalmazkodni a kedvezőtlen körülményekhez, és felkészülni a megoldást kínáló privatizációra (Török: 1994). Grosfeld és Roland szintén inkább tudatos stratégia részének tartja a tipikus piacgazdasági stratégiák alkalmazásának késleltetését (Grosfeld-Roland 1995). Az alkalmazkodás két szakaszát különböztetik meg: először passzívan reagálnak a cégek, majd amikor látják, hogy nem kapnak segítséget, és az új struktúrák tartósak lesznek, elkezdnek az új körülményeknek megfelelően manőverezni. Mások szerint a vállalatvezetők válságmenedzselési ismereteinek hiánya is lassítja az offenzívebb jellegű válságstratégiák terjedését (Hoványi: 1995b). Az évtized második felében születtek olyan kutatási eredmények, melyek arra utalnak, hogy a magyar (nagy)vállalati szektor túl van a "tanulási" vagy "defenzív" időszakán (Szalai: 1997, Kovách-Csizsák: 1999).

Meg kell említeni, hogy vannak olyanok, akik elvetik azt a - jelen kutatás alapjául is szolgáló -, szemléletmódot, mely az átalakuló gazdaságok sajátosságait veti össze egy "ideális" piacgazdaság képével, és az előbbi hosszú távú közeledését feltételezi az utóbbihoz (Grabher-Stark: 1996).

Tanulmányunk nem kíván foglalkozni a vállalati magatartás vizsgálatának elméleti kérdéseivel. Annyit azonban meg kell említeni, hogy egy sok oldalról megközelített elemzési területről van szó, nehéz konszenzuálisan elfogadott viselkedési modellekről beszélni (a klasszikus irodalom feldolgozását lásd pl. McGuire: 1971). Ez annál is inkább nehéz, mivel a vállalati viselkedést alapvetően meghatározó környezeti tényezők - napjainkban is -, változnak

(Hoványi: 1995c).

Elemzésünk kiindulópontjául Laki Mihály vállalati viselkedéssel foglalkozó kutatásai szolgálnak. Laki mélyreható vizsgálatokat folytatott a 90-es évek elején a vállalatok új környezethez való alkalmazkodási stratégiáiról (Laki 1992, 1993, 1994). Számba vette azokat a jellegzetes intézkedéseket, melyekkel a társaságok a gazdasági átalakulást kísérő visszaesésre reagáltak. Szerinte viszonylag jól elkülöníthetőek azok az intézkedések, melyek egy válsághelyzet tartós megoldását hozhatják azoktól, melyek csupán a krízis kiéleződését késleltetik. Az utóbbi csoportba tartozó tevékenységek - levegőhöz juttatva a céget -, lehetőséget teremthetnek a későbbi kilábalásra, de ugyanakkor a válság elmélyüléséhez is hozzájárulhatnak. A csoportosítás nem tisztán a kutató előfeltevésein alapult, hanem döntően az intézkedésekről döntő vállalatvezetők véleményeire épült. Az egyes vállalatok konkrét helyzete, a vezetők személyes tapasztalatai és megítélése nagyban befolyásolhatja, hogy egy cégnél egy intézkedés hogyan minősíthető. Azonban a meghatározó többség véleményének figyelembe vételével elvégezhető a csoportosítás. Laki Mihály ez alapján a vállalati válság megoldását elősegítő tevékenységek közé sorolta az áremelést, a termékváltást, a forgalom növelését, a kapacitások bővítését illetve átalakítását, a szervezeti átalakítást, a piaci részesedés növelését, a piacváltást és a ráfordítások növelését (például készletek csökkentésével). A komolyabb krízishelyzetek elodázását segítheti a partnerek kifizetésének halasztása, a közterhek fizetésének késleltetése, a készletre termelés, a létszámleépítés és a vállalati vagyon egy részének eladása vagy bérbeadása. A tevékenységek egy részének helye a vállalatok többsége számára a konkrét történeti helyzettől függetlenül egyértelmű. Vannak azonban olyan vállalatirányítási eszközök, melyek a piacgazdaságra való átmenet első éveinek speciális körülményei között bizonyultak az esetek többségében halasztó vagy megoldó módszernek. Az adott történeti helyzettel magyarázható például, hogy a vállalati vagyon eladása vagy az elbocsátás nem tekinthető tudatos válságmegoldó stratégiának. Laki a 90-es évek elejének aggregát statisztikai adataira támaszkodva elemezte az egyes stratégiák elterjedtségét és vizsgálta ezek gazdasági fejlődésre vonatkozó implikációit.

A menedzserek a válságszituációkban érthető módon előnyben részesítik a megoldó stratégia alkalmazását. Azonban erre nem mindig van mód. A halogató stratégia választása inkább egyfajta kényszernek tekinthető. akkor fordulnak nagyobb eséllyel ebbe az irányba a vállalatok, ha - a lehető legtágabban értelmezett -, környezeti feltételeik nem teszik lehetővé gyors megoldások választását. Azonban a halasztó módszerek alkalmazásának is megvannak az előfeltételeik. A vállalatvezetők válság esetén nem csupán a megoldás és halasztás módszerei között választhatnak, de előfordulhat, hogy a piaci sajátosságok és saját erőforrásaik nem teszik

lehetővé még a halogatást sem. Miközben a stratégiák választásának külső feltételeiről beszélünk, nem szabad elfeledkeznünk arról, hogy a döntéseket egyedi tapasztalatokkal, képességekkel, habitussal rendelkező vezetők hozzák. A környezet nem determinálhatja a stratégia-választást.

A Vállalati Panel kutatócsoportja kísérletet tett arra, hogy az Iparvállalatok reprezentatív mintáján mérje a különböző stratégiák használatát. Ezzel lehetőség nyílt arra, hogy a pusztán megoszlások megismerésén túl választ kaphassunk arra: milyen szerkezeti és egyéb sajátosságok befolyásolják az egyes vállalatoknál alkalmazott stratégiát, és hogyan alakult ezen tényezők szerepe az idők folyamán. Kutatási kérdéseink az alábbiak voltak:

1. *Laki Mihály csoportosítását alapul véve, hogyan alakult a 90-es évek folyamán a halogató és a megoldó stratégiák alkalmazásának megoszlása az iparvállalatok körében?* Laki vizsgálatai a 90-es évek elejére vonatkoztak, és némileg más módszerrel vették számba tevékenységeket, mint a jelen kutatás. Mind a módszertan, mind a hosszabb idősor vizsgálata tanulságos lehet. Különösen érdekes lehet annak a feltevésnek a vizsgálata, miszerint a két stratégia elterjedtsége egyfajta konjunktúra előrejelzőként is működhet (Laki 1992). Az eredeti vizsgálatban csak a súlyos visszaesés éveit lehetett elemezni. Azóta mód nyílt fellendüléssel jellemezhető időszakok kutatására is.
2. *Hogyan alakult egyes tevékenységek helye a stratégiákon belül?* Laki az egyedi különbségek hangsúlyozása mellett, elsősorban a vállalati menedzserek többségének megítélésére hagyatkozva csoportosította a vállalati akciókat és jelenségeket. Egyes tevékenységek elhelyezésekor fontos szerepe volt a szocialista múlt és az átmenet speciális jellegzetességeinek. Lényeges kutatási kérdés lehet: vajon milyen mértékben fejlődtek ki azok a „normális” piacgazdasági vezetési technikák, melyekben az átmeneti korszakban jellemzőtől eltérő szerepet játszik egy-egy intézkedés. A tevékenységek sokváltozós statisztikai elemzése segítségünkre lehet egy ilyen elemzésben.
3. *Milyen tényezők játszottak szerepet a vezetők stratégiaválasztásában az átmenet első éveiben, illetve a 90-es évek végén?* Az átalakulás korai szakaszában a tapasztalatok hiánya, a jövő nagyobb bizonytalansága is arra készítethette a gazdálkodókat, hogy kockázatkerülő magatartást folytassanak, csak nyilvánvaló kényszerek és biztos eredmények megléte esetén vágjanak nagyobb átalakításokba. Az is valószínűsíthető ugyanakkor, hogy ekkor erősebbek is voltak a változtatási kényszerek. A bizonytalanság az erőforrások szerepét is felértékelhette a 90-es évek elején. Laki is beszámol arról, hogy meglátása szerint a cégek jelentős hányada

rendezkedett be egyszerű túlélésre. Ezt a kérdéscsoportot egy vállalati döntési séma felépítésével, és regressziós modellek formájában történő operacionalizálásával vizsgáljuk.

A kérdőíves felmérés során a vállalatvezetőknek feltettük a kérdést, hogy mennyire jellemezték elmúlt évet a fent tárgyalt tevékenységek.¹³ Így a válaszadók szubjektív megítélése vált az elemzés elsődleges alapjává. Ezt a kérdezési módot számos jogos kritika érheti. Az egyik, hogy nem lehet értelmezni, valós tevékenységek megoszlására operacionalizálni az összesített eredményeket. Valóban nem mond sokat az az eredmény, hogy a vállalatvezetők önbevallása alapján egy adott évben a cégek X %-át nagyon jellemezte a készletre termelés. Azonban az egyszerű megoszlásokban és keresztáblákban közölt adataink is elsősorban az időbeni összehasonlítást szolgálják. Ezen kívül a döntéseket magyarázó modellek felépítése a célunk, és itt is a különbségek értelmezhetősége a fontos. Másfelől a mérési alternatívaként felmerülő - és az adatbázis alapján részben végre is hajtható -, ún. "kemény" adatokon alapuló számbavételnek is számos hátránya van. Egyrészt kényes kérdéseknél (pl. közterhek be nem fizetése) nem teszik lehetővé a válasz "elmosását" abban az esetben, ha a válaszoló a valóságot sem szívesen vállalja, de valótlanágot sem szeretne mondani. Az ötfokú szubjektív skála lehetőséget ad a válaszoló számára is kényelmes, de a kutatónak is információt nyújtó válaszra. Másrészt a kemény adatok lekérdezésekor teljesen a kutató feladata, hogy értékelje egy-egy tevékenység jelentőségét egy-egy cég(típus) esetében. A szubjektív értékelés esetén a vállalatot ismerő vezető ítéli meg, hogy egy-egy intézkedés milyen szerepet töltött be az adott vállalat életében. Mindezen érvek alapján úgy gondoljuk, hogy még mindig kevesebb problémával jár a tevékenységek szubjektív megítélésére hagyatkozni.

A tevékenységek csoportosításakor némileg óvatosabban jártunk el. Ennek egyszerű oka volt: nem állíthattuk azt, hogy a 90-es évek közepén és végén is fennálltak ugyanazok a speciális körülmények, melyek között egy-egy intézkedés megoldónak vagy halasztónak minősült. nem áll rendelkezésünkre olyan empirikus háttéranyag, melynek alapján elhelyezhetnénk az erősebben szituációfüggő tevékenységeket a tipológiában. Ezért inkább azt az utat választottuk, hogy többféle módon is definiáltuk a halogató és a megoldó stratégiákat. Alapesetben követtük Laki meghatározásait. Emellett készítettünk szűkebb stratégia-lehatárolásokat is. Ekkor egyes eseményeket nem soroltunk egyik stratégiához sem. Döntésünkben elméleti megfontolások mellett a változók kapcsolatának sokváltozós statisztikai módszerekkel történt elemzése is

¹³ A kérdezettnek 5 kategória közül kellett választania: 1 - egyáltalán nem jellemezte, 2 - inkább nem jellemezte, 3 - is-is, 4 - jellemezte, 5 - nagyon jellemezte

segített. A végül legtermékenyebbnek mutakozó változat szerint a megoldó stratégia jeleként vettük számításba a termékváltást, a piacváltást, a ráfordítás csökkentést, a készletek csökkentését és a szervezeti átalakulást. Halogató stratégia indikátorának tekintettük a készletre termelést, a létszámleépítést, a vagyron bérbe- vagy eladását (ez két külön kérdés volt) és a fizetési késedelmeket (ezt négy kérdésben részleteztük). Laki tevékenység-csoportosítását követő stratégia-meghatározásainkat a továbbiakban tágabban értelmezett halogató illetve megoldó stratégiáknak fogjuk hívni. Az egyes tevékenységek elhagyásával meghatározott csoportokat szűkebben értelmezett halogató illetve megoldó stratégiáknak nevezzük a továbbiakban.

Amikor a megoldó és a halogató kategóriákba besoroltuk a mintában szereplő szervezeteket, nem kötöttük ki feltételként, hogy egyaránt végezze a stratégiához tartozó tevékenységek mindegyikét vagy akár többet egyszerre. Nem a tevékenységek együttes végrehajtása jelenti ugyanis az adott stratégia választását. Mindegyik intézkedés önmagában egy választott stratégia megnyilvánulási formája. Értelmezésünkben tehát halogató stratégiát folytat az, aki bármilyen válság- halasztást szolgáló tevékenységet végez. Ezért tekinthető tágabb értelmezésnek az, ahol több tevékenységet soroltunk egy stratégia alá.

Nincs olyan abszolút kritérium arra vonatkozóan, hogy hol húzzuk meg az egyes tevékenységeknél a stratégiaválasztás határát, azaz milyen válasz esetén mondhatjuk, hogy ha ez a tevékenység ennyire jellemző, akkor már adott stratégiát választók csoportjába sorolható a vállalat. Az egyes metódusok mellett és ellen szóló érvek ismertetése helyett csak az elvi megfontolásokon és a mintabeli megoszlásokon alapuló végleges változatot mutatjuk be. A megoldó stratégiához tartozó jelenségek megléte akkor jelentette a stratégia választását, ha legalább az egyik nagyon jellemezte a céget. A halogató stratégia esetén változónként más és más volt a határ. Létszámleépítés esetében legalább a "jellemzte" értékelés volt a feltétel, a készletre termelés és a vállalati vagyron bérbe- vagy eladása tekintetében az "is-is" válasz is elegendő volt. A fizetési késedelmekkel kapcsolatban már az is elégséges volt, ha nem tagadták teljesen ilyen jelenségek létét.

A későbbi félreértések elkerülése végett szeretnénk itt is kihangsúlyozni azt, hogy a két stratégia választását egymástól függetlenül vizsgáljuk. Nem zárjuk ki előre annak a lehetőségét, hogy párhuzamosan mindkét stratégia jelen legyen a vállalat vezetési magatartásában vagy éppen ellenkezőleg, mindkettő hiányozzon az irányítás eszköztárából. A két változó közötti összefüggést empirikus kérdésnek tekintjük.

2. A megoldó és a halogató stratégia választásának alakulása a 90-es években

A tevékenységek egy jó része viszonylagos stabilitást mutat az időben, miközben az iparvállalatok összetétele jelentősen megváltozott. Kivételt képez a szervezeti átalakulás. Az ilyen jellegű tevékenységek nagy része a gazdálkodás jogi formájának megváltoztatását jelentette. Ezek a változások pedig a 90-es évek elején lezajlottak.

13. tábla. Néhány, megoldó stratégiára utaló sajátosság. Azon vállalatok aránya százalékban, melyeket jellemzett vagy nagyon jellemzett az adott tevékenység

	1992	1993	1994	1995	1996	1998
Termékváltás	19,4	18,5	17,7	16,8	17,8	12,7
Esetszám	387	500	626	447	320	416
Piacváltás	16,1	16,3	15,5	16,5	13,2	10,1
Esetszám	387	498	629	448	320	416
Szerv.alakítás	21,9	17,7	14,2	13,2	7,9	7,5
Esetszám	386	498	627	448	319	416

14. tábla. Néhány, halogató stratégiára utaló sajátosság. Azon vállalatok aránya százalékban, melyeket jellemzett az adott tevékenység

	1992	1993	1994	1995	1996	1998
Készletre termelés	6,0	4,7	4,8	3,9	4,6	4,2
Esetszám	388	494	627	441	321	417
Vagyon bérbeadása	2,7	3,6	2,7	4,2	3,5	4,1
Esetszám	384	497	626	448	321	418
Késik tb járulékkal	9,3	10,1	9,5	11,8	8,7	7,1
Esetszám	390	499	628	450	322	421
Nem fizet más váll- nak	7,7	7,3	8,6	7,9	3,6	2,6
Esetszám	389	499	628	450	323	420

A tevékenységek együtteséből elkészített változók alapján azt mondhatjuk, hogy mind a megoldó, mind a halogató stratégiák alkalmazása csökkent. A visszaesés különösen a megoldó stratégia esetében drasztikus. Nagyon visszafogottan kell értékelni ezeket az adatokat. Éppen a stratégiák alkalmazásához megfelelő körülményekkel nem rendelkező kisvállalatok aránya nőtt meg az évek folyamán. Ezen kívül az evidens okokból csökkenő arányú szervezeti átalakítás

hiánya egymagában képes lehet a csökkenés jelentős részének megmagyarázására. Végül pedig, mint látni fogjuk a tevékenységek nem egyformán köthetők az egyes stratégiákhoz a különböző években. A stratégiák alábbi, statikus meghatározása nem tartható.

15. tábla. A tágabban meghatározott megoldó és halogató stratégiát folytató vállalkozások aránya százalékban

	1992	1993	1994	1995	1996	1998
Megoldó	52,5	41,7	43,0	44,9	31,4	27,5
Esetszám	367	489	617	438	316	416
Halogató	55,7	54,5	52,8	55,1	50,9	45,5
Esetszám	368	485	623	437	306	410

16. tábla. Némileg szűkítetten meghatározott megoldó és halogató stratégiát folytató vállalkozások aránya százalékban

	1992	1993	1994	1995	1996	1998
Megoldó	37,1	28,2	25,2	27,2	20,8	20,2
Esetszám	370	493	626	443	316	416
Halogató	47,4	44,6	41,8	46,2	42,9	35,1
Esetszám	372	490	623	443	307	412

3. Az egyes tevékenységek helye a vállalati stratégiában

A következőkben azt szeretnénk megvizsgálni faktorelemzés segítségével, hogy milyen kapcsolódás mutatható ki egyes tevékenységek között, és hogyan körvonalazódnak az elméletben kimunkált vállalati stratégiák a Panel mintájának adatai alapján.

Laki (Laki 1991) alapján az alábbi két tevékenységcsoportot alakítottuk ki. Megoldó tevékenységek: áremelés, termékváltás, forgalom növelése, beruházás, piacváltás, ráfordítás csökkentése, készletek csökkentése és szervezeti átalakítás. Halogató intézkedések: készletre termelés, létszámleépítés, vállalati vagyon bérbeadása, vállalati vagyon eladása, késés a tb járulék befizetésével, késés az adók befizetésével, késés más vállalatoknak való tartozások kifizetésével, késés bankhitelek visszafizetésével. Már utaltunk rá, hogy Laki felhívja a figyelmet arra, hogy az

elbocsátás és a vagyon el- illetve bérbeadása a fejlett piacgazdaságokban nem sorolható a halogató módszerek közé. Azonban a tervgazdaságban ezeket szinte sohasem alkalmazták, a menedzsereknek nem volt gyakorlata a végrehajtásukban. Emellett a 90-es évtized elején jelentős politikai kockázattal is jártak. Ezért a vállalatvezetők amíg lehetett, tartózkodtak az elbocsátásoktól és a vállalati vagyon eladásától.

Alapfeltevésünk az, hogy sztochasztikus együttmozgás tapasztalható az egy stratégiához tartozó intézkedések megtétele között. Ha feltesszük, hogy egy adott megoldó (halogató) intézkedés megtételéhez megvannak a szükséges környezeti előfeltételek, akkor valószínűsítjük, hogy más megoldó (halogató) intézkedések feltételei is inkább adottak. Nem állítjuk, hogy egy stratégiához tartozó minden tevékenység feltétlenül együtt jár. Az egyes stratégiák választását elősegítő tényezőknek ugyanis különböző típusaik lehetnek, és némelyek esetleg csak egyes megoldó (halogató) tevékenységeknek kedveznek. Ezen befolyásoló tényezőkről majd a következő alfejezetben lesz szó bővebben.

A fenti alapfeltevések elfogadásával egyrészt azt szeretnénk megvizsgálni, hogy milyen mögöttes tevékenység-meghatározó faktorok különíthetők el egy-egy stratégián belül? Emellett azt is meg kívánjuk nézni, hogy hol a helye egyes tevékenységeknek, és ez mennyire felel meg az előzetes elméleti állításoknak. Végül arra is kíváncsiak vagyunk, hogy milyen kapcsolat van a két stratégia választása között.

A vizsgált változókat ordinális skálán mértük. A válaszadóknak azt kellett megmondaniuk, hogy mennyire jellemezte egy-egy tevékenység az elmúlt évet. A faktormodell feltételrendszerének ez a mérési skála nem felel meg. két mód nyílhatott a változtatásra. Az egyik, hogy a válaszadási kategóriák között távolságokat definiálunk. Erre komoly alapunk nem volt. A másik lehetőség az volt, hogy dichotóm változókat hozunk létre. Ez utóbbit választottuk. Látni kell azonban, hogy ily módon sok információt veszítettünk, hiszen az eredetileg meghatározott öt csoport helyett csak kettőt tudtunk elkülöníteni. Ráadásul - az előzőekkel összefüggésben -, jelentősen befolyásolta az eredményeket az, hogy hol húztuk meg a két csoport határát. Éppen ezért többféle bináris változót is képeztünk az eredetiekből, és mindegyikkel elvégeztük a faktorelemzést. Az eredmények némely pontokon jelentősen eltérnek egymástól - ez óvatosságra kell, hogy intsen bennünket. Vannak azonban közös jellegzetességek. Elsősorban az ezekből levonható tanulságokat próbáljuk kiemelni.

a) Az 1993-as minta

A 90-es évek elejére vonatkozó eredmények sok tekintetben igazolták Laki csoportosítását. Azonban ez a módszer lehetővé tette, hogy bizonyos összefüggéseket árnyaltabban fogalmazzunk

meg. Egy-két kérdésben megfontolandónak tartjuk az eredeti állítások módosítását.

A különböző faktorfuttatásokban öt, esetenként hat egynél nagyobb sajátértékű faktor található. Ezek az összvariancia kb. 50-60%-át magyarázzák együttesen. Az eredmények azt mutatják, hogy nincsenek bipoláris faktorok. Ez azt jelenti, hogy nincs érezhető negatív összefüggés a két stratégiaválasztás között, de az egyes stratégiákon belül a különböző intézkedéscsomagok között sem.

A halogató stratégia önálló faktorát - a legnagyobb magyarázó erejűt -, alkotja a pénzügyi kötelezettségek halasztása (tb, adó, hitelek stb. nemfizetése). Egy másik, a többitől független faktor a vagyon el- és bérbeadásával van erős összefüggésben. A létszámleépítés nem kapcsolódik egyik halogató faktorhoz sem, bizonyos megoldó tevékenységekkel mozog együtt. A készletre termelés szintén többnyire független a többi halogató intézkedéstől, és inkább néhány megoldó tevékenységgel mutat némi kapcsolatot.

A megoldó stratégia tevékenységcsoportja még heterogénebb, és a különböző módon készített változókkal elvégzett faktorelemzések nagyobb eltéréseket mutatnak. A ráfordítás csökkentés, a készletek csökkentése és a szervezeti átalakítás többnyire együtt megjelenő tevékenységek, és általában a létszámleépítés nagyobb esélyével járnak együtt. Bizonyos faktor-eredményekben a piacváltás is ebbe a csoportba tartozik. Önálló faktort alkot a beruházás és a forgalom növelése. E két tevékenység megjelenésekor azonban csökken az elbocsátások valószínűsége. Valamennyire kapcsolódik a beruházáshoz és forgalomműveléshez a piacváltás ténye. Többnyire együtt mozog az áremelés és a termékváltás. A két megoldó tevékenység sokszor a készletre termeléssel együtt jelenik meg.

Az 1993-ra vonatkozó eredmények alapján a következő állításokat szűrhetjük le. A megoldó és a halogató stratégia választása nem egymást kizáró lehetőségek. A válságmegoldás adott esetben találkozhat a válság hatásait elnyújtani kívánó vállalati politikával is.

A halogató stratégiának két, egymástól függetlenül megjelenő elemét különíthetjük el: a fizetési halasztást és a vagyonfelélést. Mindazonáltal a vagyonfeléléstől nem bizonyosodott be egyértelműen, hogy a halogató stratégiához kötődik, mivel nincs kapcsolódása a többi, halogatónak minősített tevékenységhez. Mivel azonban az empiria nem cáfolta Laki általunk elfogadott érveit, a halogatóhoz soroltuk a vagyonfelélést. A megoldó stratégiához három tevékenységcsoport sorolható. Egyrészt a sikert jelentő illetve annak meglétét vagy bekövetkeztét feltételező tevékenységek. Ide tartozik a beruházás és a forgalomművelés. Másrészt a termelési vagy piaci offenzívához kapcsolódó intézkedések. Ezek közé tartozik az áremelés, a termékváltás és esetleg a készletre termelés is. Harmadrészt a szervezeti átalakításhoz, megtakarításokhoz vezető válságreakciók. Ezek a ráfordítás-csökkentés, a készletek csökkentése, a szervezeti

átalakulás és a létszámcsökkentés - esetenként a piacváltás. A három, megoldó stratégiához tartozó tevékenységcsoport közül a takarékossgot célzó, étszervező intézkedések faktora az, amely kifejezetten válságreakciókat tartalmaz. Válságban lévő vállalat is végezhet beruházást, érhet el forgalomnövekedést, de többnyire egyébként is sikeres cégekre jellemzők ezek. Az áremelés, de még a termékváltás sem a válságban lévő cégekre jellemző elsősorban.

A készletre termelés a tapasztalatok szerint a 90-es évek elején részben új termék bevezetéséhez, illetve közelgő áremeléshez kötődött. Ennek elvi lehetőségét maga Laki is felveti (Laki 1992: 566). Az eredmények nem cáfolják Laki azon állítását, hogy ez a tevékenység halogató módszerként jelen volt abban az időben, csupán kizárólag - vagy dominánsan -, halogatóként való számbavétele kérdőjeleződött meg. A leépítés ellenben úgy tűnik, hogy már 1993-ban sem azt a szerepet játszotta, amit Laki szerint a rendszerváltás idején. Az elbocsátás többnyire takarékossgot célzó megoldó stratégiákkal együtt jelent meg. Ugyanakkor az elbocsátás - érthető módon -, kevésbé van jelen ott, ahol beruházás és forgalomnövekedés történik.

b) Az 1998-as minta

Az évtized végére némileg megváltozott a különböző vállalati döntések viszonya a kétféle stratégiához. A piacgazdaságokban általános magatartási jellemzők fedezhetők fel a menedzserek tevékenységében.

A különbözőképpen képzett dichotóm változókkal elvégzett faktorelemzésekben hat egynél nagyobb sajátértékű faktort lehetett meghatározni. Ezek együttesen az összvariancia kb. 60%-át magyarázták. Egy-egy faktor magyarázóereje tehát valamivel kisebb, mint a 93-as mintában mért modellben, de együttesen ugyanannyi írható a nagyobb faktorok "számlájára". Két tényezőcsoport összetétele egyezik meg nagy vonalakban a korábbi adatokkal. Az egyik a fizetési halasztások csoportja, mely továbbra is a legfontosabb halogató faktor maradt. Azonban figyelemreméltó változás, hogy a közterhek fizetésének halasztása ma már valamivel ritkábban jár együtt a piaci eladásodással. A másik a beruházással és forgalomnövekedéssel jellemezhető sikermutató, mely kevésbé tekinthető gyakori válságelhárító tevékenységnek. Itt is történt némi változás. Beruházások végrehajtása és forgalomnövekedés elérése már nem jelenti azt, hogy a vállalatnál dolgozók sokkal kevésbé vannak kitéve az elbocsátás veszélyének.

A vagyonfelélés megszűnt homogén, mástól független halogató tevékenységcsoportként létezni. A vállalati vagyon bérbeadása egymagában önálló faktort alkot. A vagyoneladás már inkább válságmegoldó tevékenységekhez kapcsolódik.

A válságmegoldás legfontosabb faktora átalakult. A takarékosági és szervezet-átalakítási

tevékenységcsoportból kikerült a piacváltás. Bekerült viszont a megoldás eszközei közé a vállalati vagyon eladása. A piacváltás most már elsősorban a termékváltással együtt járó döntés. A készletre termelés pedig az áremeléshez kapcsolódik elsősorban.

A halogató stratégia eszköztára tehát jócskán leszűkült. Az eladósodás tartozik ide valamint a vagyon bérbeadása. Az eladósodáson belül is a közterhek be nem fizetése az elsődleges válság-kitoló eszköz. A megoldó stratégiák alkalmazásának eszközei letisztultabbá váltak, emellett persze szélesebb palettáról választják ki őket. A vagyoneladás a szerkezetátalakítás gyakran használt eszközévé vált. A piaci offenzíva módszerei egyértelműen kettéváltak. Egymástól függetlenül jelenik meg az árpolitika illetve a termék- és piacpolitika.

Laki 90-es évek eleji elemzésében fontos szerepet játszott a szocialista történelmi örökség hatásának számításba vétele. A Panel akkoriban felvett adataira támaszkodó elemzések jórészt megerősítették - de legalábbis nem cáfolták -, a szerző állításait. A legutóbbi adatok azt mutatják, hogy az évtized végére a fejlett piacgazdaságokra jellemző magatartási minták terjedtek el a hazai ipari gazdálkodók körében. Laki az elbocsátást és a vagyoneladást (vagy bérbeadást) említette, mint olyan intézkedések, melyek a fejlett piacgazdaságokban nem tekinthetők halogató ténykedéseknek. Az elbocsátást már 93-ban is használták megoldási stratégiák részeként. Azonban ekkor még érezhető volt a Laki által említett idegenkedés a létszámcsökkentéstől. A jó perspektívával rendelkező cégek kerültek ezt az intézkedést. Ma már ez nincs így. A vagyoneladást 93-ban még halogató stratégiának lehetett tekinteni. Azóta - úgy tűnik -, a piacgazdaságokra jellemző módon beépült a válságból kiutat kínáló takarékosági és átalakítási módszerek közé.

4. A megoldó és a halogató stratégia választásának modellje

4.1. A modell felépítése

Elemzéseink során kísérletet tettünk arra, hogy a vállalatok által választott stratégiákat meghatározó tényezőket felleljük. Különböző regressziós elemzési technikák alkalmazásával próbáltuk mérni egyes változók hatását. A felépített modellek magyarázó ereje korlátozott, mert a megfigyelhető magyarázott változó közvetve, "nagy zajjal" méri a valódi tevékenységet (erről korábban már esett szó). Ezen kívül a stratégia meghatározásában nagy szerepe lehet a vállalatvezetés helyzetértékelésének és egyéniségének valamint az adatbázisban nem mérhető más egyedi sajátosságoknak. Mindazonáltal feltevésünk az, hogy vannak olyan mérhető jellegzetességek, melyek érdemben hatnak a cégek stratégia-választására.

A fogalmak általunk használt értelmében nem zárjuk ki annak a lehetőségét, hogy egy cég egyszerre tegyen a rövid távú túlélést segítő - ugyanakkor jövőjét akár felemésztő -, intézkedéseket, miközben működésének átszervezésével foglalkozik. Feltesszük, hogy az egyik stratégia választása csökkenti a másik választásának esélyét. Azt azonban empirikus kérdésnek tartjuk, hogy a két stratégia választása milyen erősségű kapcsolatban van egymással. Ennek megfelelően két külön modellben mérjük az egyik illetve a másik stratégia választására ható tényezőket.

Kiindulópontként meghatározzuk azokat a fő faktorokat, melyek közvetlenül meghatározhatják a vállalatvezetők döntéseit. Ezeket nem tudjuk mérni az adatbázisban. Azonban a vállalatok sajátosságai között elkülöníthetjük azokat, melyek valamilyen módon befolyásolhatják ezen döntési szempontokat. Meghatározzuk tehát, hogy milyen módon hat egy-egy változó a döntési szempontokra, és ez alapján megfogalmazhatjuk hipotézisünket, arról, hogy milyen kapcsolat van az adott változó és a választott stratégia között.

Korábban már említettük, hogy számos egyedi tényező határozhatja meg a stratégiaválasztást. Mi most csak az általánosabb jellegzetességekre koncentrálnunk. Négy fő faktort határozunk meg: válságszituáció (és így változtatási kényszer) meglétét, az elvi döntési lehetőségek szélességét, az erőforrások nagyságát és a piacban rejlő tartalékok mértékét. A válságszituáció fogalma itt azt jelenti, hogy a cég jelen formában történő működése nem hoz eredményeket. A döntési lehetőségek szélességén azt értjük, hogyha adottnak tekintjük a cég termelési profilját ágazati szinten, a létszám-kategóriáját, valamint földrajzi elhelyezkedését, akkor elvileg milyen szabadságfoka van a stratégiai döntéseknek. Az erőforrások nagysága értelemszerűen azon anyagi javakban és piaci pozíciókban rejlő tartalékokat jelenti, melyek a különböző válságreakciók közvetlen illetve eredményességük kockázatában rejlő költségeinek fedezésére szolgálhat. A piaci tartalékok mértéke arra utal, hogy mekkora bővülési potenciál van a vállalat számára az általa megcélzott (megcélózható) piacokban. Tehát egy sikeres átalakítás mekkora haszonnal kecsegtethet.

A döntéshozók sajátosságait kivettük a vizsgált körből, bár bizonyára lényeges determináló faktorai ezek a stratégiaválasztásnak. Az 1993-as adatfelvétel azonban nem tette lehetővé, hogy érdemi információkat nyerjünk a döntéshozókról. Nézzük meg, hogy az adatbázis alapján hogyan operacionalizálhatók ezek a faktorok.

a) *Válságszituáció.* Mi a nyereségesség tényét mértük. Tudatában vagyunk annak, hogy a 90-es évek Magyarországon sok sikeres, ugyanakkor könyvelési szempontból veszteséges cég működik. Látni kell azonban, hogy nem sok jele van annak, hogy az eredménytelen, ám

könyvelésileg nyereséges cégek száma is jelentős volna. Tehát némi információ-tartalma van a nyereségesség tényének (ezt - mint majd láthatják -, adataink is igazolják).

b) Döntési lehetőségek szélessége. Úgy véljük, ha egy vállalat nem egy közintézménynek, más cégnek dolgozik, hanem közvetlenül kiskereskedelemnek vagy a fogyasztóknak, többféle lehetősége van arra, hogy termékeinek módosításával vagy piaci újrapozicionálásával próbálkozzon. A kevesebb választási lehetőséggel rendelkező cégek inkább hajlanak halogató stratégia folytatására válsághelyzet esetén. Az alapanyagiparban általában kevesebb lehetőség van a termékstruktúra változtatására, mint a többi ágazatban. Az utóbbi feltevés részben az előzőből következik, de technológiai megfontolásokat is tartalmaz.

c) Erőforrások nagysága. Minél nagyobb egy vállalat tőkéje, forgalma és létszáma, annál több erőforrása van változások végrehajtására, a kockázatok vállalására. Feltevésünk szerint az erőforrások nagysága pozitív kapcsolatban van a halogató stratégia folytatásának lehetőségével is. Akinek nincsenek anyagi vagy piaci pozícióba rejlő tartalékai, az nem teheti meg, hogy készletre termeléssel vár a jobb időkre, vagy az azonnali radikális piacvesztés, esetleg megszűnés kockázata nélkül hagyja kifizetetlenül számláit. Értelemszerűen a vállalati vagyon felélése is csak ott lehetséges, ahol ez megvan. Ezek egymással szorosan összefüggő változók. Mi a létszám modellbe vételét találtuk a leghatékonyabb operacionálási módnak.

d) Piaci potenciál nagysága. A piaci lehetőségek nagysága növeli a megoldó stratégia megtérülésének esélyeit. A halogató éppen akkor jelenik meg, amikor az átalakításoktól remélhető haszon nagysága nem jelentős. Egy budapesti cégnek adott esetben nagyobb lehetőségei vannak új piacok szerzésében. Ez véleményünk szerint elsősorban a kiskereskedelemnek és különösen közvetlenül a fogyasztóknak szállító cégek esetében igaz. Egy nyugati vállalkozásnak nagyobb lehetőségei vannak piacai bővítésére - különösen, ha exportorientált vállalatról van szó.

17. tábla. Döntési szempontok és választott stratégiák kapcsolata - összefoglaló táblázat

	Halogató	Megoldó
Válság mélysége	+	+
Döntési lehetőségek szélessége	-	+
Erőforrások nagysága	+	+

Piaci potenciál nagysága	-	+
--------------------------	---	---

A stratégiaválasztás magyarázó modelljeinek kifejtése remélhetően érthetővé tette, hogy miért tartjuk lehetségesnek, hogy egy vállalat nagy eséllyel alkalmazza mindkét stratégiát vagy éppen egyiket sem, miközben a két stratégiaválasztás közötti negatív kapcsolat is jelen van.

Az empirikus elemzést többféle módon is elvégeztük, hogy az elméleti kapcsolódások legjobb mérési módját megtaláljuk. Külön regressziós modelleket futtattunk a halogató illetve a megoldó stratégia választására. A két stratégia együttes előfordulását vagy elő nem fordulását nem vizsgáltuk. A megoldó és halogató stratégiát többféle módon mértük, mint ahogy azt már részben bemutattuk korábban is. Egyfelől a Laki által a 90-es évek elejére meghatározott tevékenység-csoportosítást vettük alapul. Másfelől, felhasználva a faktorelemzések eredményeit, szűkebben értelmezett megoldó és halogató stratégiákat is meghatároztunk (erről lásd. a 2. fejezetben megtalálható leírást). Ezen kívül közvetlenül is hasznosítottuk a faktorelemzések eredményeit. Egyes megoldó és halogató faktorokat tekintettünk függő változóknak. Az első két típus esetében logisztikus regressziót futtatunk, a harmadik esetben pedig lineáris regressziós modelleket állítottunk össze.

18. tábla. Döntési szempontok operacionalizálása a Panel-adatfelvétel változói segítségével

Döntési szempont	Mért változó
Válság mélysége	Nyereségesség
Döntési lehetőségek szélessége	Ágazat, vevők jellege
Erőforrások nagysága	Létszám, egy főre jutó vagyon
Piaci potenciál nagysága	Régió

A modellbe kerülő magyarázó változókat elméleti megfontolások alapján előre meghatároztuk. A konkrét változóformát azonban az előzetes eredmények ismeretében alakítottuk ki. Az első kísérletek alapján úgy tűnt, hogy a folytonos változók hatásmechanizmusa messze van a lineáristól. Ez volt az egyik oka, hogy ezeket is kategoriális változókként vettük be a modellbe. A másik oka ennek a lépésnek az volt, hogy minél kevesebb információt veszítsünk adathiány miatt. Sokkal nehezebb ugyanis meghatározni azt, hogy milyen pontos értéket adjunk a hiányzó eseteknek, ha nem akarjuk súlyosan legyengíteni modelljeink magyarázó erejét az esetszámok radikális lecsökkentésével. Az általunk választott megoldás alapján az egyik

kategória tartalmazza a bizonytalan eseteket is.

A válság mélységét a nyereségesség tényével mérjük. A nyereséges cégeket választjuk el a többi vállalattól. Az erőforrások nagyságát egyrészt a létszámmal, másrészt az egy főre jutó könyv szerinti vagyon mértékével mérjük. A létszámmal kapcsolatban három kategóriát (és így két dummy-változót) határoztunk meg: 1-10 főig terjedő, 11-50 fő, illetve 50 főnél többet foglalkoztató cégek. Az egy főre jutó vagyon tekintetében az 1 millió feletti tőke/dolgozó aránnyal rendelkező cégeket választottuk el a többiektől. A létszám esetében elsősorban a függő változóval tapasztalt kapcsolat jellege indokolta a dichotomizálást, mely megkímélt bennünket a pontos függvényforma kiválasztásának nem problémamentes eljárásától. A vagyon esetében sokat nyomott a latban az információ megtartás érve. Nagyon sok volt ugyanis a hiányzó adat. Semmilyen alaposan alátámasztható információval nem rendelkezünk arról, hogy milyen megoszlása lehet az adatot nem szolgáltató cégek csoportjában a vagyon változójának. A dichotomizálás csökkentheti ugyan a változó magyarázóerejét, de jóval kisebb az esélye annak, hogy félrevezető információt kapunk használatával (nem létező összefüggéseket mutatunk ki). A piaci potenciál nagyságát a cégek telephelyének regionális elhelyezkedésével mértük. Három országrészt, a Dunától keletre fekvőt, a nyugatit valamint a Pest megyét is magában foglaló budapesti körzetet különítettük el. A legproblematisabb a döntési lehetőségek szélességének mérése volt. Bár komoly kételyeink maradtak, úgy döntöttünk, hogy két változóval próbálkozunk: a cég ágazatával valamint a vevőkör jellegével. A négy fő ágazatot választottuk szét annak ellenére, hogy az eredeti hipotézisben csak az alapanyagipar állt szemben az összes többivel. Empirikusan ez a lépés nem bizonyult teljesen haszontalannak. A vevőkör mérésekor a továbbfeldolgozásra gyártó vállalatokat választottuk el a késztermékeket előállító cégektől.

Természetesen nem azt állítjuk, hogy csak ezek a változók mérhetik az elméleti faktorokat, és nyilván azt sem mondjuk, hogy csak ezeket mérik. Ám a rendelkezésre álló adatállományból szerintünk ezek képesek a legtisztábban megmutatni az elméleti változók mozgását.

4.2. Az eredmények

a) Az 1993-as adatok

A különbözőképpen összeállított modellek majdnem egyöntetűen azt mutatják, hogy a nyereséges cégek kevésbé nyúlnak bármilyen válságelhárító technikához. Ugyanígy világosan látszik, hogy az erőforrásoknak szerepe van mindkét stratégia választásában. Nagyobb vállalatok mind a két alternatívát nagyobb eséllyel választják. Részben kimutatható a fővárosi és a nyugati

piacok serkentő hatása a megoldó stratégiák alkalmazására és ezzel ellentétes befolyásuk a halogató intézkedések meghozatalára. A lehetőségek szélességének operacionalizálása nem jól sikerült. A közvetlenül a fogyasztónak vagy kereskedőnek gyártó vállalkozások nem hajlamosabbak megoldó stratégia alkalmazására. A faktor másik operacionalizálási kísérlete, az ágazati különbségek számbavétele valamivel szerencsésebb megoldásnak bizonyult. Azonban elméletileg nehezebben védhető, hogy az alapanyagiparban működő cégek hajlama a halogató választására a megoldással szemben csak a lehetőségeik szűkösségének köszönhető.

b) Az 1998-as adatok

A legfontosabb változás, mely az évtized végi adatokból megfigyelhető az, hogy kevésbé lehet a külső kényszerítő faktorokkal megmagyarázni a vállalatok stratégiaválasztását. Ez tágabb egyéni manőverezési lehetőségekre és hajlandóságra utal. Szintén fontos újdonsága a 98-as adatoknak az, hogy az évtized elején Laki által végzett tevékenység-csoportosításon alapuló halogató-stratégia meghatározás kevésbé működik, mint a szűkebb lehatároláson alapuló. Ez az eredmény egybevághat a faktorelemzések nyújtotta információval.

Tanulságos röviden áttekinteni azt is, hogyan változott az egyes magyarázó változók szerepe. Teljesen eltűnt a nyugati elhelyezkedés pozitív hatása a megoldó illetve negatív hatása a halogató stratégia választására. A budapesti régióban kevésbé hajlamosak a szűkebb értelemben vett halogató stratégia választására. Azonban a növekedési tevékenységet takaró egyik megoldó faktor értékével éppen negatív kapcsolatban van a fővárosi elhelyezkedés. Ez jelentheti azt is, hogy a vállalatvezetők egyre inkább képesek elszakadni a szűkebb környezetük által nyújtott lehetőségektől, mint korlátozó tényezőtől. Nem zárható azonban ki teljesen az sem, hogy bizonyos területeken már nagyobb a telítődés a fővárosban és nyugaton, így kevesebb a növekedési lehetőség. A 90-es évek eleji állapotok alapján meghatározott tágabb halogató-stratégiát a közvetlenül a fogyasztóknak gyártó cégek az eredetileg feltételezettel szemben nagyobb eséllyel választják, mint más cégek. Az előfeltevéseknek megfelelően azonban a szűkebben értelmezett megoldó stratégia választására pozitív hatással van a késztermék előállítás ténye. Az erőforrások mérésére szolgáló változók közül nagyobb szerephez jut az egy főre jutó vagyon, mint korábban. Kevesebb esetben mutatható ki azonban a létszám pozitív hatása. Sőt a 11-50 fős cégek - két modell tanúsága szerint is -, kevésbé hajlamosak takarékosági-átalakítási intézkedéseket hozni, mint kisebb és nagyobb társaik. A nyereséges cégek továbbra is kisebb arányban hoznak halogató természetű döntéseket. Úgy tűnik, hogy a takarékosági, átalakítási tevékenységek is kevésbé jellemzőek rájuk. Azonban ez már nem olyan egyértelmű. A növekedési tevékenység ellenben kifejezetten gyakoribb a nyereségesebb cégeknél (ez talán nem

meglepő, de mégis éles változás 93-hoz képest). Az ágazati különbségek - szemben 93-mal -, egyik modellben sem voltak jelentősek.

5. Az iparvállalatok magatartásának változása - összegzés

A tanulmány második részében azt vizsgáltuk, hogy milyen mértékben határozta meg a 90-es években a vállalatvezetők magatartását a "szocialista piacgazdaság" öröksége, és mennyire tértek át a valós piacgazdaság megkövetelte magatartási minták követésére. Kiindulópontként a vállalati magatartás kiemelkedő hazai kutatójának, Laki Mihálynak a vizsgálatai szolgáltak elsősorban. Laki mind a tervgazdaság idején, mind a rendszerváltást követő néhány évben igen mélyrehatóan vizsgálta a vállalatvezetők irányítási stratégiáit. A nemzetközi irodalom és saját empirikus vizsgálatai alapján meghatározta azokat a tevékenységeket, melyekkel különféle válságszituációkra reagálhatnak a vállalatok. Ezek között megkülönböztette azokat, melyek hosszú távon is a válság megoldását szolgálják azoktól, melyek célja a vészhelyzetek kitolása és a rövid távú túlélés - tekintet nélkül a hosszú távon jelentkező károkra. Meghatározta azokat az intézkedéseket, melyek normális piacgazdasági körülmények között megoldást hozó válságelhárító stratégiák részeként szerepelnek elsősorban, ám Magyarországon a rendszerváltást megelőzően különböző okokból hiányoztak a vezetők eszköztárából. Ez utóbbi tevékenységektől a tapasztalat hiánya - és némely esetben emellett egyéb okok -, miatt is ódzkodtak a menedzserek a piacgazdaság első éveiben.

A Vállalati Panel 1993-as adatai nagyrészt megerősítették Laki más módon megszerzett tapasztalatait. Azonban már ekkor is voltak jelei annak, hogy a vállalatoknak legalább egy része már az igazi piacgazdasági feltételeknek megfelelően alkalmaz bizonyos, korábban hazánkban ismeretlen válságelhárító stratégiákat. 1998-ban már azt tapasztaltuk, hogy a vállalati magatartás jellemzően az általános piacgazdasági mintákhoz igazodik.

A hazai történeti örökség a 90-es évek elején a következő jellemzőkben nyilvánult meg. Egyrészt a vállalatvezetők kevésbé mertek elébe menni a változásoknak, csak a válság nyilvánvalóbb jeleire reagáltak. Másrészt, amíg lehetett tartózkodtak olyan radikális, konfliktusokkal is járó lépések megtételétől, melyek kivitelezésében nem lehetett tapasztalatuk. Ezeket már csak súlyos problémák vészes közeledtekor vállalták fel. Jó példa erre a létszámleépítés alkalmazása - illetve nem alkalmazása. 1998-ra kevésbé determinálták a vállalati döntéseket a nyilvánvaló válságszituációk. Ez arra utal, hogy előretekintőbb - és bizonyos tekintetben bátrabb -, vezetői réteg irányította az ipari gazdálkodó szervezeteket az évtized

végén. Olyan lépéseket, melyeket korábban csak közvetlen kényszer hatására, a súlyos válság bekövetkeztének - ideiglenes -, kitolásának eszközeként tettek meg, újabban már viszonylag normális körülmények között is végrehajtanak - az adatokból valószínűsíthetően -, a vállalat remélt hosszú távú érdekeivel összhangban.

Megválaszolatlan maradt persze az a kérdés, hogy milyen módon zajlott le a változás. Egy - akár korosztályi okokból -, szocialista gazdálkodási tapasztalatokkal nem rendelkező cégvezetői réteg vált dominánssá a menedzserek között? Vagy az új - elsősorban külföldi -, tulajdonosok hozták magukkal az új értékeket? Esetleg az új körülmények kikényszerítették a régi reflexek levetkőzését legalább a menedzserek egy - tanulásra képes -, részénél? Kérdés az is, hogy mennyit segített az új magatartási szokások gyors kialakulásában a piaci szelekció, mennyit a szervezeteken belüli személyi változás, és mennyit a vezetők tényleges magatartásváltozása? Azt gondoljuk, hogy a Vállalati Panel adatbázisa részben alkalmas lehet ezen kérdések megválaszolására. Vizsgálatainkat tehát ebben az irányban kívánjuk folytatni.

Irodalom

- Grabher, Gernot - David Stark (1996): A szervezett sokféleség - evolúcióelmélet, hálózatelemzés és a posztszocialista átalakulás. *Közgazdasági Szemle* **43** 9.sz: 745-769. o.
- (Grosfeld, I. - G. Roland (1995): Defensive and Strategic Restructuring in Central European Enterprises. *CEPR Discussion Paper* No. 1135. CEPR, London.)
- Hoványi Gábor (1995): A vállalati válságmenedzselés néhány objektív és szubjektív tényezője. *Ipargazdasági Szemle* 1-2.sz. 101-112.o.
- (1995): Tájékozódás csata után. *Ipar-Gazdaság* 1-2.sz. 17-21.o.
- (1995): A vállalat és környezete az ezredfordulón - a menedzser szemével. *Közgazdasági Szemle* **42** 10.sz: 955-970. o.
- Kornai János (1993): Transzformációs visszaesés. *Közgazdasági Szemle* **40** 7-8.sz.
- Kovács Imre - Csizsák András (1999): A posztszocializmus vége. *Közgazdasági Szemle* **46** 2.sz. 121-144.o.
- Laki Mihály (1992): A vállalati magatartás változása és a gazdasági válság. *Közgazdasági Szemle* **39** 6.sz: 565-578. o.
- (1993): Vállalati viselkedés elhúzódozó gazdasági visszaesés idején. *Külgazdaság* **37** 11.sz. 23-34.o.
- (1994): *Vállalatok a szocializmus után*. Kandidátusi értekezés, Budapest.
- Lengyel György (1997): *Vállalati magatartás és intézményi változások*. BKE Szociológia és Szociálpolitika Tanszék, Budapest.
- McGuire, Joseph W.(1971): *A vállalkozási magatartás elméletei*. KJK, Budapest.
- Szalai Erzsébet (1997): Kaleidoszkóp. *Közgazdasági Szemle* **44** 12.sz. 1075-1089. o.
- Szanyi Miklós (1998): Ipari beruházások az átalakuló országokban. *Közgazdasági Szemle* **45** 9.sz: 851-868- o.
- Tóth István János (1998): A vállalatok pénzügyi fegyelme és növekedési képessége az átalakuló gazdaságban. *Közgazdasági Szemle* **45** 12.sz. 1126-1140. o.
- Török Ádám(1994):Stratégia-e a vállalati sodródás? *Közgazdasági Szemle* **41** 10.sz. 878-889o.
- Voszka Éva (1996): Az utánzó állam és az innovatív vállalatok találkozási pontja - az újraelosztás tradíciója. *Közgazdasági Szemle* **43** 6.sz. 553-560. o.

Függelék

I. Vállalati magatartás jellemzőinek faktorelemzése

Vizsgált jellemzők:

Mennyire jellemezték az alábbiak a vállalatot

- a) áremelés
- b) termékváltás
- c) forgalom növelése
- d) beruházás
- e) piacváltás
- f) ráfordítás csökkentése
- g) készletek csökkentése
- h) szervezeti átalakítás
- i) készletre termelés
- j) létszámleépítés
- k) vállalati vagyon bérbeadása
- l) vállalati vagyon eladása
- m) a vállalat késik a tb járulék befizetésével
- n) a vállalat késik az adók befizetésével
- o) a vállalat késik más vállalatoknak való tartozásai kifizetésével
- p) a vállalat késik bankhitelek befizetésével

Válaszlehetőségek:

- 1: Egyáltalán nem jellemezték
- 2: inkább nem jellemezték
- 3: is - is
- 4: jellemezték
- 5: nagyon jellemezték

Felhasznált dichotóm változók:

- 1. stofvaa, stofvab....stofvap

Értékük 1, ha

stofvaa, stofvab...stofvah: az eredeti változó értéke 5

stofvaj: az eredeti változó értéke legalább 4

stofvai, stofvak, stofval: eredeti változó értéke legalább 3

stofvam..stofvap: eredeti változó értéke legalább 2

2. st345a, st345b....st345p

Értékük 1, ha az eredeti változó értéke legalább 3

3. st45a, st45b...st45p

Értékük 1, ha az eredeti változó értéke legalább 4

- - - - - F A C T O R A N A L Y S I S - - - - -

1993

Analysis number 1 Listwise deletion of cases with missing values

Extraction 1 for analysis 1, Principal Components Analysis (PC)

Initial Statistics:

Variable	Communality	*	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
ST345A	1.00000	*	1	3.10267	19.4	19.4
ST345B	1.00000	*	2	2.03976	12.7	32.1
ST345C	1.00000	*	3	1.44760	9.0	41.2
ST345D	1.00000	*	4	1.11767	7.0	48.2
ST345E	1.00000	*	5	1.07988	6.7	54.9
ST345F	1.00000	*	6	.97576	6.1	61.0
ST345G	1.00000	*	7	.85205	5.3	66.3
ST345H	1.00000	*	8	.81171	5.1	71.4
ST345I	1.00000	*	9	.77338	4.8	76.3
ST345J	1.00000	*	10	.70830	4.4	80.7
ST345K	1.00000	*	11	.67388	4.2	84.9
ST345L	1.00000	*	12	.61795	3.9	88.8
ST345M	1.00000	*	13	.61000	3.8	92.6
ST345N	1.00000	*	14	.52735	3.3	95.9
ST345O	1.00000	*	15	.45067	2.8	98.7
ST345P	1.00000	*	16	.21138	1.3	100.0

VARIMAX rotation 1 for extraction 1 in analysis 1 - Kaiser Normalization.

VARIMAX converged in 6 iterations.

Rotated Factor Matrix:

	Factor 1	Factor 2	Factor 3	Factor 4	Factor 5
ST345A	-.06875	.15356	.08299	.56645	-.00779
ST345B	.18898	.28971	.19517	.55306	-.10248
ST345C	-.16841	.08040	.69020	.14214	.05718
ST345D	.02776	.00249	.76010	-.05170	-.00684
ST345E	.30203	.48640	.24155	.26909	-.21880
ST345F	-.00054	.74624	.04087	.01730	.00137
ST345G	-.00439	.76325	-.04538	.00065	.13244
ST345H	.04787	.52474	.02296	.30100	.23079
ST345I	.04739	-.14049	-.19549	.74519	.14926
ST345J	.22183	.41814	-.41771	.09325	.25904
ST345K	.13871	-.00490	.06016	.04867	.77206
ST345L	.08026	.20434	-.05874	.00088	.71645
ST345M	.85040	-.07130	-.07230	.12471	.06454
ST345N	.83758	-.03104	-.12732	.00545	.12154
ST345O	.73597	.09270	.05164	.04968	-.01845
ST345P	.58409	.17608	-.09343	-.07651	.15608

- - - - - F A C T O R A N A L Y S I S - - - - -

1993

Analysis number 1 Listwise deletion of cases with missing values

Extraction 1 for analysis 1, Principal Components Analysis (PC)

Initial Statistics:

Variable	Communality	*	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
ST45A	1.00000	*	1	2.82647	17.7	17.7
ST45B	1.00000	*	2	1.79745	11.2	28.9
ST45C	1.00000	*	3	1.61998	10.1	39.0
ST45D	1.00000	*	4	1.20286	7.5	46.5
ST45E	1.00000	*	5	1.04612	6.5	53.1
ST45F	1.00000	*	6	.99878	6.2	59.3
ST45G	1.00000	*	7	.90612	5.7	65.0
ST45H	1.00000	*	8	.84375	5.3	70.3
ST45I	1.00000	*	9	.77990	4.9	75.1
ST45J	1.00000	*	10	.74581	4.7	79.8
ST45K	1.00000	*	11	.68535	4.3	84.1
ST45L	1.00000	*	12	.65074	4.1	88.1
ST45M	1.00000	*	13	.61960	3.9	92.0
ST45N	1.00000	*	14	.58894	3.7	95.7
ST45O	1.00000	*	15	.55133	3.4	99.1
ST45P	1.00000	*	16	.13682	.9	100.0

VARIMAX rotation 1 for extraction 1 in analysis 1 - Kaiser

Normalization.

VARIMAX converged in 8 iterations.

Rotated Factor Matrix:

	Factor 1	Factor 2	Factor 3	Factor 4	Factor 5
ST45A	-.11356	.04936	-.21579	-.01474	.72569
ST45B	.10293	.34251	.43614	-.24181	.06617
ST45C	-.16783	-.03793	.64798	-.05251	-.02588
ST45D	.01904	-.26466	.67159	.09904	-.21512
ST45E	.00432	.25779	.57461	.07884	.30089
ST45F	.01795	.64428	.02447	-.04300	-.07012
ST45G	-.01798	.65901	-.06359	.14227	-.03941
ST45H	.05906	.57806	.25409	.14183	.14893
ST45I	.18536	-.12725	.28370	-.00573	.61509
ST45J	.23670	.59665	-.17480	.10569	-.01548
ST45K	.12126	.02914	.07173	.78844	-.14001
ST45L	.07330	.22984	-.07493	.71077	.14695
ST45M	.89660	.07788	-.00779	-.02047	-.00089
ST45N	.88552	.05682	-.04756	-.05519	.04329
ST45O	.67455	.00238	.02349	.10829	.07702
ST45P	.56906	.11300	-.06903	.17209	-.08032

- - - - - F A C T O R A N A L Y S I S - - - - -

1993

Analysis number 1 Listwise deletion of cases with missing values

Extraction 1 for analysis 1, Principal Components Analysis (PC)

Initial Statistics:

Variable	Communality	*	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
STOFVAA	1.00000	*	1	2.69574	16.8	16.8
STOFVAB	1.00000	*	2	1.94822	12.2	29.0
STOFVAC	1.00000	*	3	1.46681	9.2	38.2
STOFVAD	1.00000	*	4	1.14430	7.2	45.3
STOFVAE	1.00000	*	5	1.09091	6.8	52.2
STOFVAF	1.00000	*	6	1.01198	6.3	58.5
STOFVAG	1.00000	*	7	.91462	5.7	64.2

VARIMAX rotation 1 for extraction 1 in analysis 1 - Kaiser Normalization.

VARIMAX converged in 8 iterations.

Rotated Factor Matrix:

	Factor 1	Factor 2	Factor 3	Factor 4	Factor 5
STOFVAA	-.09757	-.03332	-.09911	.05158	.88020
STOFVAB	.06470	.13167	.24262	-.17471	.47033
STOFVAC	-.03115	.06060	.69488	.04886	.14690
STOFVAD	.00121	-.03382	.72168	-.01841	-.11738
STOFVAE	.01569	.34602	.46108	-.07805	.04813
STOFVAF	-.01535	.68585	.08337	-.04979	.06976
STOFVAG	.00814	.71037	-.07277	-.01814	-.13130
STOFVAH	-.02268	.63444	.17989	.11176	.11316
STOFVAI	.04048	-.13624	-.24033	.13056	-.00592
STOFVAJ	.21476	.50230	-.30215	.27169	.02463
STOFVAK	.07981	-.06227	.06709	.81221	-.07932
STOFVAL	.11691	.16089	-.05940	.71474	.04094
STOFVAM	.86345	.00714	-.00527	.03572	.02921
STOFVAN	.83396	.00836	-.05697	.05482	.06537
STOFVAO	.76909	-.02415	.02055	-.00209	-.11206
STOFVAP	.62765	.07107	-.00794	.17227	-.04468

	Factor 6
STOFVAA	-.09371
STOFVAB	.28672
STOFVAC	-.16725
STOFVAD	.02687
STOFVAE	.52421
STOFVAF	-.09872
STOFVAG	-.00461
STOFVAH	.10002
STOFVAI	.80696
STOFVAJ	.02985
STOFVAK	.00822
STOFVAL	.05584
STOFVAM	-.00497
STOFVAN	-.04338
STOFVAO	.01942
STOFVAP	.09655

- - - - - F A C T O R A N A L Y S I S - - - - -

1998

Analysis number 1 Listwise deletion of cases with missing values

Extraction 1 for analysis 1, Principal Components Analysis (PC)

Initial Statistics:

Variable	Communality	*	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
ST345A	1.00000	*	1	2.57297	16.1	16.1
ST345B	1.00000	*	2	2.01884	12.6	28.7
ST345C	1.00000	*	3	1.49332	9.3	38.0
ST345D	1.00000	*	4	1.15874	7.2	45.3
ST345E	1.00000	*	5	1.07803	6.7	52.0
ST345F	1.00000	*	6	1.01704	6.4	58.4
ST345G	1.00000	*	7	.94690	5.9	64.3
ST345H	1.00000	*	8	.93365	5.8	70.1

VARIMAX rotation 1 for extraction 1 in analysis 1 - Kaiser

Normalization.

VARIMAX converged in 14 iterations.

Rotated Factor Matrix:

	Factor 1	Factor 2	Factor 3	Factor 4	Factor 5
ST345A	-.01770	.05538	.08817	.19510	.59149
ST345B	.12657	.00538	.76749	.10949	.02552
ST345C	-.01163	-.15151	.04844	.70983	.24488
ST345D	-.02056	.01401	.09457	.83186	-.05250
ST345E	.14981	-.03821	.77460	.02623	.14003
ST345F	.65465	-.04224	.23012	.08750	.07360
ST345G	.72363	.00231	.09147	-.00938	.15411
ST345H	.49283	.13722	.09786	.38506	-.03768
ST345I	-.05237	.08650	.46874	.09049	-.44250
ST345J	.55432	.13580	.03709	-.29803	-.15757
ST345K	.18902	.16071	.14273	-.04790	.12159
ST345L	.51421	.15697	-.17280	-.01774	-.44850
ST345M	.13990	.88793	-.03008	-.03301	.05431
ST345N	-.03769	.88919	.02231	-.05550	.00974
ST345O	.26213	.35118	.05022	-.08354	.50596
ST345P	.27751	.31869	-.08964	-.03029	.13442

	Factor 6
ST345A	.12662
ST345B	.09517
ST345C	-.04433
ST345D	-.02784
ST345E	.10112
ST345F	-.15465
ST345G	.04500
ST345H	.16951
ST345I	-.39905
ST345J	.01061
ST345K	.68295
ST345L	.27792
ST345M	.01068
ST345N	.01999
ST345O	-.32615
ST345P	-.49259

- - - - - F A C T O R A N A L Y S I S - - - - -

1998

Analysis number 1 Listwise deletion of cases with missing values
 Extraction 1 for analysis 1, Principal Components Analysis (PC)
 Variable Communality * Factor Eigenvalue Pct of Var Cum Pct
 ST45A 1.00000 * 1 2.41449 15.1 15.1
 ST45B 1.00000 * 2 1.94270 12.1 27.2
 ST45C 1.00000 * 3 1.59629 10.0 37.2
 ST45D 1.00000 * 4 1.26010 7.9 45.1
 ST45E 1.00000 * 5 1.10360 6.9 52.0
 ST45F 1.00000 * 6 1.04639 6.5 58.5
 ST45G 1.00000 * 7 .96271 6.0 64.5
 VARIMAX rotation 1 for extraction 1 in analysis 1 - Kaiser
 Normalization.
 VARIMAX converged in 7 iterations.

Rotated Factor Matrix:

	Factor 1	Factor 2	Factor 3	Factor 4	Factor 5
ST45A	.10756	-.09384	.17961	.00955	.72897
ST45B	-.04413	.09206	.09462	.75779	.23880
ST45C	-.00847	-.03991	.75733	.11355	.00133
ST45D	-.03139	.06144	.81586	.05112	.02569
ST45E	-.00037	.02010	.06838	.83619	-.17180
ST45F	.04190	.68574	.23198	-.04151	-.11514
ST45G	.17126	.67716	.02375	.02047	-.11339
ST45H	.06395	.50931	.21631	.28852	.07207
ST45I	-.04899	.10561	-.10651	.03736	.66670
ST45J	.10264	.60783	-.20257	.05921	.19073
ST45K	-.01992	.06189	-.08052	.02041	.00644
ST45L	-.09012	.61544	-.21603	-.01163	.06471
ST45M	.80506	.14795	-.11567	-.00161	.08450
ST45N	.82569	-.02133	-.14020	.03872	.12862
ST45O	.60757	-.01435	.09013	-.07728	-.00797
ST45P	.59004	.09255	.09372	-.00553	-.11900

	Factor 6
ST45A	.29281
ST45B	-.02116
ST45C	-.00055
ST45D	-.05085
ST45E	.03778
ST45F	-.10841
ST45G	.28555
ST45H	-.05229
ST45I	-.21299
ST45J	-.20522
ST45K	.80304
ST45L	.18517
ST45M	-.20569
ST45N	-.17110
ST45O	.31974
ST45P	.10444

- - - - - F A C T O R A N A L Y S I S - - - - -

1998

Analysis number 1 Listwise deletion of cases with missing values

Extraction 1 for analysis 1, Principal Components Analysis (PC)

Variable	Communality	*	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
STOFVAA	1.00000	*	1	2.42060	15.1	15.1
STOFVAB	1.00000	*	2	1.99946	12.5	27.6
STOFVAC	1.00000	*	3	1.66500	10.4	38.0
STOFVAD	1.00000	*	4	1.29018	8.1	46.1
STOFVAE	1.00000	*	5	1.25145	7.8	53.9
STOFVAF	1.00000	*	6	1.00503	6.3	60.2
STOFVAG	1.00000	*	7	.94545	5.9	66.1
STOFVAH	1.00000	*	8	.84729	5.3	71.4
STOFVAI	1.00000	*	9	.80293	5.0	76.4

VARIMAX rotation 1 for extraction 1 in analysis 1 - Kaiser

VARIMAX converged in 10 iterations.

Rotated Factor Matrix:

	Factor 1	Factor 2	Factor 3	Factor 4	Factor 5
STOFVAA	.14891	.06449	.14704	.72958	.04404
STOFVAB	-.01847	-.03113	.82086	.09920	.04245
STOFVAC	-.00527	.01230	.14317	-.12950	.80471
STOFVAD	.01667	-.02536	-.04091	.16791	.76963
STOFVAE	-.01541	-.14251	.62460	.12329	.09869
STOFVAF	-.09502	.70202	-.16178	.20310	.12095
STOFVAG	.07408	.62898	.03054	-.09057	.08208
STOFVAH	-.04264	.34696	.69646	-.06617	-.00055
STOFVAI	-.01729	.01404	-.01780	.71677	-.00078
STOFVAJ	.03362	.64197	.23398	.28234	-.06648
STOFVAK	.02785	.19539	-.02546	-.06599	-.03270
STOFVAL	.12985	.65766	.06096	-.23152	-.14282
STOFVAM	.85726	.18526	-.05423	.02749	.01430
STOFVAN	.84078	.07962	-.01250	.08513	-.04562
STOFVAO	.61026	-.10500	.02548	-.01903	.01458
STOFVAP	.53919	-.03799	-.01189	.02993	.01897

	Factor 6
STOFVAA	-.01707
STOFVAB	-.00692
STOFVAC	-.10712
STOFVAD	.10386
STOFVAE	.41456
STOFVAF	.09049
STOFVAG	.45120
STOFVAH	-.22144
STOFVAI	-.03780
STOFVAJ	-.12245
STOFVAK	.75098
STOFVAL	.08860
STOFVAM	-.11788
STOFVAN	-.11200
STOFVAO	.34533
STOFVAP	.06641

II. Halogató és megoldó stratégiák választásának regressziós modelljei

A modellekben szereplő változók:

Függő változók:

(Dichotóm változók, többféle kritérium alapján meghatározva. Értékük 1-es, ha a megadott kategóriába tartozik a vállalat.)

HALASZT1: Halogató stratégia választása tágabb értelmezésben. Halogató a vállalat, ha létszámleépítés jellemezte vagy nagyon jellemezte vagy készletre termelés vagy vállalati vagyon bérbeadása vagy vállalati vagyon eladása legalább részben jellemezték (is-is válasz és felfelé), vagy a vállalatra legalább kismértékben jellemző volt (inkább nem jellemezte válasz és felfelé), hogy a vállalat késik a tb járulék befizetésével vagy a vállalat késik az adók befizetésével vagy a vállalat késik más vállalatoknak való tartozásai kifizetésével vagy a vállalat késik bankhitelek befizetésével.

HALASZT5: Halogató stratégia választása szűkebb értelmezésben. Halogató a vállalat, ha vállalati vagyon bérbeadása vagy vállalati vagyon eladása legalább részben jellemezték (is-is válasz és felfelé) vagy a vállalatra legalább kismértékben jellemző volt (inkább nem jellemezte válasz és felfelé), hogy a vállalat késik a tb járulék befizetésével vagy a vállalat késik az adók befizetésével vagy a vállalat késik más vállalatoknak való tartozásai kifizetésével vagy a vállalat késik bankhitelek befizetésével.

MEGOLDO1: Megoldó stratégia választása tágabb értelmezésben Megoldó a vállalat ha, áremelés vagy termékváltás vagy forgalom növelése vagy beruházás vagy piacváltás vagy ráfordítás csökkentése vagy készletek csökkentése vagy szervezeti átalakítás nagyon jellemezte az elmúlt évben.

MEGOLDO5: Megoldó stratégia választása szűkebb értelmezésben Megoldó a vállalat ha, piacváltás vagy ráfordítás csökkentése vagy készletek csökkentése vagy szervezeti átalakítás vagy elbocsátás jellemezte az elmúlt évben.

Magyarázó változók

(Dichotóm változók. Értékük 1-es, ha a megadott kategóriába tartozik a vállalat.)

Budapesti (és Pest megyei) : BP

Könnyűipari: KONNYU

Élelmiszeripari: ELELM

Alapanyagipari: ALAPIPAR

Kereskedelembe vagy közvetlenül a fogyasztónak szállító: KISFOGY

Nyereséges: NYERESEG

Nyugati: NYUGAT

Létszám 11-50 főig: LTSZ1150

Létszám 50 fő felett: LTSZ51X

Egy főre jutó vagyon 1 millió Ft felett: FOVAGY01

HALASZT1

A Tágabban meghatározott halogató stratégia magyarázó modellje

1993

```

-> LOGISTIC REGRESSION halaszt1
Total number of cases:      540 (Unweighted)
Number of selected cases:    540
      Number rejected because of missing data:  55
      Number of cases included in the analysis: 485
Dependent Variable..  HALASZT1
Beginning Block Number  0.  Initial Log Likelihood Function
-2 Log Likelihood      667.87638
* Constant is included in the model.
Estimation terminated at iteration number 3 because
Log Likelihood decreased by less than .01 percent.

```

```

-2 Log Likelihood      623.881
Goodness of Fit        482.816

```

	Chi-Square	df	Significance
Model Chi-Square	43.995	8	.0000
Improvement	43.995	8	.0000

Classification Table for HALASZT1

		Predicted		Percent Correct
		.00	1.00	
		0	1	
Observed	.00	135	85	61.37%
	1.00	96	168	63.57%
Overall				62.57%

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	S.E.	Wald	df	Sig	R	Exp (B)
BP	-.5794	.2354	6.0580	1	.0138	-.0779	.5603
FOVAGY01	.3692	.2732	1.8268	1	.1765	.0000	1.4466
KISFOGY	.3203	.2057	2.4246	1	.1194	.0252	1.3775
LTSZ1150	.3084	.2191	1.9815	1	.1592	.0000	1.3613
LTSZ51X	1.2183	.2895	17.7143	1	.0000	.1534	3.3815
NYERESEG	-.5296	.2069	6.5546	1	.0105	-.0826	.5888
NYUGAT	-.5725	.2667	4.6089	1	.0318	-.0625	.5641
KONNYU	-.3337	.1983	2.8321	1	.0924	-.0353	.7163
Constant	.4540	.2421	3.5176	1	.0607		

MEGOLD01

A Tágabban meghatározott megoldó stratégia magyarázó modellje

1993

```

-> LOGISTIC REGRESSION megold01
Total number of cases:      540 (Unweighted)
Number of selected cases:    540
      Number rejected because of missing data:  55
      Number of cases included in the analysis: 485
Dependent Variable..  MEGOLD01
Beginning Block Number  0.  Initial Log Likelihood Function
-2 Log Likelihood      664.5363
* Constant is included in the model.
Estimation terminated at iteration number 3 because
parameter estimates changed by less than .001

```

```

-2 Log Likelihood      648.173
Goodness of Fit        488.589

```

	Chi-Square	df	Significance
Model Chi-Square	16.363	8	.0375
Improvement	16.363	8	.0375

Classification Table for MEGOLD01

		Predicted		Percent Correct
		.00	1.00	
Observed		0	1	
.00	0	251	34	88.11%
1.00	1	163	41	20.16%
Overall				59.80%

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	S.E.	Wald	df	Sig	R	Exp (B)
BP	.3703	.2293	2.6077	1	.1063	.0302	1.4482
FOVAGY01	.2282	.2578	.7834	1	.3761	.0000	1.2564
KISFOGY	.3357	.1977	2.8840	1	.0895	.0365	1.3990
LTSZ1150	.3893	.2196	3.1434	1	.0762	.0415	1.4760
LTSZ51X	.5000	.2607	3.6787	1	.0551	.0503	1.6486
NYERESEG	-.5093	.2042	6.2181	1	.0126	-.0797	.6009
NYUGAT	.1543	.2632	.3436	1	.5578	.0000	1.1668
ALAPIPAR	.0697	.2183	.1021	1	.7494	.0000	1.0722
Constant	-.7639	.2405	10.0909	1	.0015		

HALASZT5

A faktorelemzés információinak felhasználásával szűkített halogató stratégia magyarázó modellje

1993

```
-> LOGISTIC REGRESSION halaszt5
Total number of cases:      540 (Unweighted)
Number of selected cases:    540
      Number rejected because of missing data:  52
      Number of cases included in the analysis: 488
Dependent Variable..  HALASZT5
Beginning Block Number  0.  Initial Log Likelihood Function
-2 Log Likelihood      673.52814
* Constant is included in the model.
Estimation terminated at iteration number 3 because
parameter estimates changed by less than .001
```

```
-2 Log Likelihood      636.437
Goodness of Fit        491.066
```

	Chi-Square	df	Significance
Model Chi-Square	37.091	8	.0000
Improvement	37.091	8	.0000

Classification Table for HALASZT5

		Predicted		Percent Correct
		.00	1.00	
		0	1	
Observed	.00	217	54	80.03%
	1.00	135	84	38.31%
Overall				61.42%

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	S.E.	Wald	df	Sig	R	Exp (B)
BP	-.5047	.2289	4.8621	1	.0275	-.0652	.6037
FOVAGY01	.2308	.2625	.7734	1	.3792	.0000	1.2596
KISFOGY	.2821	.2020	1.9507	1	.1625	.0000	1.3259
LTSZ1150	.2295	.2208	1.0805	1	.2986	.0000	1.2579
LTSZ51X	.9423	.2673	12.4316	1	.0004	.1245	2.5659
NYERESEG	-.6891	.2071	11.0702	1	.0009	-.1160	.5020
NYUGAT	-.5941	.2639	5.0696	1	.0243	-.0675	.5521
ALAPIPAR	.3949	.2206	3.2044	1	.0734	.0423	1.4842
Constant	-.0677	.2369	.0817	1	.7751		

MEGOLD05

A faktorelemzés információinak felhasználásával szűkített megoldó stratégia magyarázó modellje

1993

```
-> LOGISTIC REGRESSION megoldo5
Total number of cases:      540 (Unweighted)
Number of selected cases:    540
      Number rejected because of missing data:  52
      Number of cases included in the analysis: 488
Dependent Variable..  MEGOLD05
Beginning Block Number  0.  Initial Log Likelihood Function
-2 Log Likelihood      586.67692
* Constant is included in the model.
Beginning Block Number  1.  Method: Enter
Estimation terminated at iteration number 3 because
Log Likelihood decreased by less than .01 percent.
```

```
-2 Log Likelihood      537.816
Goodness of Fit        498.184
```

	Chi-Square	df	Significance
Model Chi-Square	48.861	8	.0000
Improvement	48.861	8	.0000

Classification Table for MEGOLD05

		Predicted		
		.00	1.00	Percent Correct
		0	1	
Observed				
.00	0	330	23	93.36%
1.00	1	99	40	28.95%
Overall				75.17%

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	S.E.	Wald	df	Sig	R	Exp (B)
BP	.1821	.2574	.5007	1	.4792	.0000	1.1998
FOVAGY01	.2801	.2817	.9881	1	.3202	.0000	1.3232
KISFOGY	-.1255	.2289	.3005	1	.5836	.0000	.8821
LTSZ1150	.7698	.2529	9.2645	1	.0023	.1113	2.1593
LTSZ51X	1.5467	.2826	29.9484	1	.0000	.2183	4.6960
NYERESEG	-.7086	.2360	9.0144	1	.0027	-.1093	.4923
NYUGAT	-.0496	.2995	.0274	1	.8685	.0000	.9516
ELELM	.8062	.3391	5.6519	1	.0174	.0789	2.2394
Constant	-1.4436	.2682	28.9783	1	.0000		

HALFAK1

A fizetési halasztásból képzett halogató faktor magyarázó modellje

1993

* * * * M U L T I P L E R E G R E S S I O N * * * *

Listwise Deletion of Missing Data

Equation Number 1 Dependent Variable.. HALFAK1 REGR factor score 1
for

Multiple R .23489

R Square .05517

Adjusted R Square .03906

Standard Error .98027

Analysis of Variance

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	8	26.32653	3.29082
Residual	469	450.84145	.96094

F = 3.42459 Signif F = .0008

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
ALAPIPAR	.289970	.104734	.126509	2.769	.0059
BP	-.127678	.108868	-.063724	-1.173	.2415
FOVAGY01	-.151384	.124114	-.056157	-1.220	.2232
KISFOGY	.113426	.096004	.054469	1.181	.2380
LTSZ1150	.140048	.105682	.064727	1.325	.1858
LTSZ51X	.308922	.125132	.121327	2.469	.0139
NYERESEG	-.327547	.096516	-.159077	-3.394	.0007
NYUGAT	-.014649	.123727	-.006362	-.118	.9058
(Constant)	-.004749	.112901		-.042	.9665

HALFAK2

A vagyonfelélésből képzett halogató faktor magyarázó modellje

1993

* * * * M U L T I P L E R E G R E S S I O N * * * *

Listwise Deletion of Missing Data

Equation Number 1 Dependent Variable.. HALFAK2 REGR factor score 5
for

Multiple R .29299
R Square .08584
Adjusted R Square .07026
Standard Error .96423

Analysis of Variance

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	8	40.96245	5.12031
Residual	469	436.20553	.92974

F = 5.50723 Signif F = .0000

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
ALAPIPAR	-.029480	.103020	-.012862	-.286	.7749
BP	-.240276	.107086	-.119923	-2.244	.0253
FOVAGY01	.532045	.122083	.197365	4.358	.0000
KISFOGY	-.114972	.094433	-.055212	-1.218	.2240
LTSZ1150	.075507	.103952	.034898	.726	.4680
LTSZ51X	.262799	.123085	.103213	2.135	.0333
NYERESEG	-.275095	.094937	-.133603	-2.898	.0039
NYUGAT	-.248985	.121703	-.108141	-2.046	.0413
(Constant)	.166154	.111053		1.496	.1353

End Block Number 1 All requested variables entered.

Preceding task required 1.76 seconds elapsed.

MEGFAK

A takarékosági-átalakítási tevékenységekből képzett megoldó faktor magyarázó modellje

1993

* * * * M U L T I P L E R E G R E S S I O N * * * *

Listwise Deletion of Missing Data

Equation Number 1 Dependent Variable.. MEGFAK REGR factor score 2 for

a

Multiple R .36556

R Square .13363

Adjusted R Square .11886

Standard Error .93869

Analysis of Variance

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	8	63.76501	7.97063
Residual	469	413.40297	.88114

F = 9.04581 Signif F = .0000

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
BP	-.200016	.104249	-.099829	-1.919	.0556
FOVAGY01	.138498	.118849	.051376	1.165	.2445
KISFOGY	-.002555	.091931	-.001227	-.028	.9778
LTSZ1150	.359583	.101199	.166192	3.553	.0004
LTSZ51X	.842295	.119824	.330806	7.029	.0000
NYERESEG	.027221	.092422	.013220	.295	.7685
NYUGAT	-.283476	.118479	-.123121	-2.393	.0171
ALAPIPAR	-.052304	.100292	-.022820	-.522	.6022
(Constant)	-.125901	.108112		-1.165	.2448

MEGFAK

Multiple R .34929

R Square .12200

Adjusted R Square .11082

Standard Error .94296

Analysis of Variance

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	6	58.21521	9.70253
Residual	471	418.95278	.88918

F = 10.91179 Signif F = .0000

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
FOVAGY01	.156437	.119144	.058031	1.313	.1898
KISFOGY	-.015689	.092037	-.007534	-.170	.8647
LTSZ1150	.379228	.101323	.175272	3.743	.0002
LTSZ51X	.873509	.119164	.343065	7.330	.0000
NYERESEG	.030505	.092145	.014815	.331	.7407
ALAPIPAR	-.065661	.100196	-.028647	-.655	.5126
(Constant)	-.297729	.076799		-3.877	.0001

End Block Number 1 All requested variables entered.

Preceding task required 2.20 seconds elapsed.

HALASZT1

A Tágabban meghatározott halogató stratégia magyarázó modellje

1998

Total number of cases: 423 (Unweighted)
 Number rejected because of missing data: 12
 Number of cases included in the analysis: 411
 Dependent Variable.. HALASZT1

Beginning Block Number 0. Initial Log Likelihood Function

-2 Log Likelihood 563,88682

* Constant is included in the model.

Beginning Block Number 1. Method: Enter

Estimation terminated at iteration number 3 because
 parameter estimates changed by less than ,001

-2 Log Likelihood 537,337
 Goodness of Fit 409,099

	Chi-Square	df	Significance
Model Chi-Square	26,550	8	,0008
Improvement	26,550	8	,0008

Classification Table for HALASZT1

		Predicted		
		,00	1,00	
		0	1	Percent Correct
Observed			
,00	0	" 164 "	" 59 "	73,48%
			
1,00	1	" 99 "	" 87 "	46,99%
			
Overall				61,43%

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	S.E.	Wald	df	Sig	R	Exp (B)
BP	-,3427	,2459	1,9418	1	,1635	,0000	,7099
FOVAGY01	-,0699	,2079	,1132	1	,7366	,0000	,9325
KISFOGY	,6477	,2067	9,8181	1	,0017	,1177	1,9112
LTSZ1150	,0174	,2223	,0062	1	,9375	,0000	1,0176
LTSZ51X	,4679	,3516	1,7716	1	,1832	,0000	1,5967
NYERESEG	-,7445	,2355	9,9926	1	,0016	-,1191	,4750
NYUGAT	,1421	,2780	,2612	1	,6093	,0000	1,1527
ALAPIPAR	,2083	,2392	,7588	1	,3837	,0000	1,2316
Constant	,0896	,3038	,0871	1	,7679		

MEGOLD01

A Tágabban meghatározott megoldó stratégia magyarázó modellje

1998

Total number of cases: 423 (Unweighted)
 Number rejected because of missing data: 6
 Number of cases included in the analysis: 417
 Dependent Variable Encoding:
 Original Internal
 Value Value
 ,00 0
 1,00 1
 Dependent Variable.. MEGOLD01
 Beginning Block Number 0. Initial Log Likelihood Function
 -2 Log Likelihood 489,53289
 * Constant is included in the model.
 Beginning Block Number 1. Method: Enter
 Estimation terminated at iteration number 3 because
 Log Likelihood decreased by less than ,01 percent.
 -2 Log Likelihood 464,101
 Goodness of Fit 414,972

	Chi-Square	df	Significance
Model Chi-Square	25,432	8	,0013
Improvement	25,432	8	,0013

Classification Table for MEGOLD01

		Predicted			
		,00	1,00		Percent Correct
		0	"	1	
Observed			
,00	0	"	292	"	9
			
1,00	1	"	104	"	10
			

Overall 72,83%

Variable	B	S.E.	Wald	df	Sig	R	Exp (B)
BP	,1251	,2693	,2158	1	,6423	,0000	1,1333
FOVAGY01	,6156	,2308	7,1159	1	,0076	,1022	1,8508
KISFOGY	,3302	,2280	2,0980	1	,1475	,0141	1,3912
LTSZ1150	,1400	,2478	,3192	1	,5721	,0000	1,1503
LTSZ51X	,9809	,3564	7,5736	1	,0059	,1067	2,6668
NYERESEG	,4352	,2744	2,5152	1	,1128	,0324	1,5452
NYUGAT	-,1510	,3139	,2314	1	,6305	,0000	,8598
ALAPIPAR	-,3951	,2766	2,0402	1	,1532	-,0091	,6736
Constant	-1,8878	,3611	27,3338	1	,0000		

HALASZT5

A 93-as faktorelemzés információinak felhasználásával szűkített halogató stratégia magyarázó modellje

1998

Total number of cases: 423 (Unweighted)
 Number rejected because of missing data: 11
 Number of cases included in the analysis: 412
 Dependent Variable Encoding:
 Original Internal
 Value Value
 ,00 0
 1,00 1
 Dependent Variable.. HALASZT5
 Beginning Block Number 0. Initial Log Likelihood Function
 -2 Log Likelihood 533,23471
 * Constant is included in the model.
 Beginning Block Number 1. Method: Enter
 Estimation terminated at iteration number 3 because
 Log Likelihood decreased by less than ,01 percent.
 -2 Log Likelihood 503,488
 Goodness of Fit 411,956

	Chi-Square	df	Significance
Model Chi-Square	29,746	8	,0002
Improvement	29,746	8	,0002

 Classification Table for HALASZT5

Observed		Predicted		Percent Correct
		,00	1,00	
,00	0	242	24	90,89%
	1	113	32	21,92%
Overall				66,62%

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	S.E.	Wald	df	Sig	R	Exp (B)
BP	-,5665	,2596	4,7617	1	,0291	-,0720	,5675
FOVAGY01	,0502	,2175	,0532	1	,8176	,0000	1,0515
KISFOGY	,2087	,2158	,9351	1	,3335	,0000	1,2321
LTSZ1150	,2149	,2339	,8440	1	,3583	,0000	1,2398
LTSZ51X	,5962	,3566	2,7959	1	,0945	,0386	1,8152
NYERESEG	-1,0372	,2405	18,5987	1	,0000	-,1764	,3544
NYUGAT	,1902	,2823	,4540	1	,5004	,0000	1,2095
ALAPIPAR	-,1429	,2540	,3166	1	,5736	,0000	,8668
Constant	,0779	,3123	,0622	1	,8031		

MEGOLD05

A faktorelemzés információinak felhasználásával szűkített megoldó stratégia magyarázó modellje

1998

Total number of cases: 423 (Unweighted)
 Number rejected because of missing data: 6
 Number of cases included in the analysis: 417
 Dependent Variable Encoding:
 Original Internal
 Value Value
 ,00 0
 1,00 1
 Dependent Variable.. MEGOLD05
 Beginning Block Number 0. Initial Log Likelihood Function
 -2 Log Likelihood 418,05252
 * Constant is included in the model.
 Beginning Block Number 1. Method: Enter
 Estimation terminated at iteration number 4 because
 Log Likelihood decreased by less than ,01 percent.
 -2 Log Likelihood 398,619
 Goodness of Fit 431,334

	Chi-Square	df	Significance
Model Chi-Square	19,434	8	,0127
Improvement	19,434	8	,0127

 Classification Table for MEGOLD05

Observed		Predicted		Percent Correct
		,00	1,00	
		0	1	
Observed		.*****.*****.		
,00	0	" 332 "	0 "	100,00%
		.*****.*****.		
1,00	1	" 84 "	0 "	,00%
		.*****.*****.		
Overall				79,82%

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	S.E.	Wald	df	Sig	R	Exp (B)
BP	,2027	,3039	,4449	1	,5048	,0000	1,2247
FOVAGY01	,3250	,2551	1,6232	1	,2026	,0000	1,3840
KISFOGY	,6409	,2547	6,3310	1	,0119	,1018	1,8981
LTSZ1150	-,6362	,2913	4,7690	1	,0290	-,0814	,5293
LTSZ51X	,1871	,3937	,2259	1	,6346	,0000	1,2058
NYERESEG	-,3329	,2753	1,4620	1	,2266	,0000	,7168
NYUGAT	,0738	,3493	,0447	1	,8326	,0000	1,0766
ALAPIPAR	-,3831	,3173	1,4576	1	,2273	,0000	,6818
Constant	-1,4981	,3769	15,7958	1	,0001		

HALFAK1

A fizetési halasztásból képzett halogató faktor magyarázó modellje

1998

```
-> REGRESSION
-> /MISSING LISTWISE
-> /STATISTICS COEFF OUTS R ANOVA
-> /CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10)
-> /NOORIGIN
-> /DEPENDENT halfak1
-> /METHOD=ENTER alapipar bp fovagy01 kisfogy ltsz1150 ltsz51x nyereseg
-> nyugat .
```

There are 3,261,824 bytes of memory available.

The largest contiguous area has 3,257,120 bytes.

8660 bytes of memory required for REGRESSION procedure.

0 more bytes may be needed for Residuals plots.

* * * * * M U L T I P L E R E G R E S S I O N * * * * *

Listwise Deletion of Missing Data

Equation Number 1 Dependent Variable.. HALFAK1 REGR factor score 1
for

Block Number 1. Method: Enter

ALAPIPAR BP FOVAGY01 KISFOGY LTSZ1150 LTSZ51X NYERESEG NYUGAT

Multiple R .27903

R Square .07786

Adjusted R Square .05942

Standard Error .97035

Analysis of Variance

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	8	31.81126	3.97641
Residual	400	376.76670	.94157
F =	4.22317	Signif F = .0001	

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
ALAPIPAR	.020561	.112118	.008924	.183	.8546
BP	-.079574	.114681	-.039646	-.694	.4882
FOVAGY01	.189268	.097164	.094700	1.948	.0521
KISFOGY	-.025005	.096722	-.012498	-.259	.7961
LTSZ1150	.065893	.103976	.031714	.634	.5266
LTSZ51X	.059152	.165144	.018093	.358	.7204
NYERESEG	-.593098	.109850	-.264934	-5.399	.0000
NYUGAT	.172036	.130916	.073884	1.314	.1896
(Constant)	.306842	.143153		2.143	.0327

MEGFAK1

A takarékosági-átalakítási tevékenységekből képzett megoldó faktor magyarázó modellje

1998

```
-> REGRESSION
-> /MISSING LISTWISE
-> /STATISTICS COEFF OUTS R ANOVA
-> /CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10)
-> /NOORIGIN
-> /DEPENDENT megfak1
-> /METHOD=ENTER alapipar bp fovagy01 kisfogy ltsz1150 ltsz51x nyereseg
-> nyugat .
```

There are 3,261,824 bytes of memory available.

The largest contiguous area has 3,257,120 bytes.

8660 bytes of memory required for REGRESSION procedure.

0 more bytes may be needed for Residuals plots.

* * * * M U L T I P L E R E G R E S S I O N *

Listwise Deletion of Missing Data

Equation Number 1 Dependent Variable.. MEGFAK1 REGR factor score 2
for

Block Number 1. Method: Enter

ALAPIPAR BP FOVAGY01 KISFOGY LTSZ1150 LTSZ51X NYERESEG NYUGAT

Multiple R .22954

R Square .05269

Adjusted R Square .03375

Standard Error .98341

Analysis of Variance

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	8	21.52392	2.69049
Residual	400	386.97958	.96709

F = 2.78204 Signif F = .0053

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
ALAPIPAR	-.056159	.113627	-.024375	-.494	.6214
BP	.031475	.116225	.015683	.271	.7867
FOVAGY01	.064167	.098472	.032109	.652	.5150
KISFOGY	.222179	.098024	.111062	2.267	.0239
LTSZ1150	-.248051	.105376	-.119399	-2.354	.0191
LTSZ51X	.125106	.167367	.038271	.747	.4552
NYERESEG	-.291396	.111329	-.130177	-2.617	.0092
NYUGAT	.003819	.132678	.001640	.029	.9771
(Constant)	.149769	.145080		1.032	.3025

MEGFAK2

A növekedést segítő tevékenységekből képzett megoldó faktor magyarázó modellje

1998

```
-> REGRESSION
-> /MISSING LISTWISE
-> /STATISTICS COEFF OUTS R ANOVA
-> /CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10)
-> /NOORIGIN
-> /DEPENDENT megfak2
-> /METHOD=ENTER alapipar bp fovagy01 kisfogy ltsz1150 ltsz51x nyereseg
-> nyugat .
```

There are 3,261,824 bytes of memory available.

The largest contiguous area has 3,257,120 bytes.

8660 bytes of memory required for REGRESSION procedure.

0 more bytes may be needed for Residuals plots.

```
      * * * *   M U L T I P L E   R E G R E S S I O N   * Listwise
Deletion of Missing Data
Equation Number 1      Dependent Variable..   MEGFAK2      REGR factor score      3
for
Block Number 1.  Method: Enter
      ALAPIPAR BP      FOVAGY01 KISFOGY  LTSZ1150 LTSZ51X  NYERESEG NYUGAT
Multiple R          .39323
R Square            .15463
Adjusted R Square   .13773
Standard Error      .92883
Analysis of Variance
      DF      Sum of Squares      Mean Square
Regression          8          63.14357          7.89295
Residual          400          345.21806          .86273
F =          9.14883      Signif F = .0000
```

```
----- Variables in the Equation -----
Variable      B      SE B      Beta      T      Sig T
ALAPIPAR      -.149987   .107321   -.065112   -1.398   .1630
BP            -.228546   .109775   -.113898   -2.082   .0380
FOVAGY01      .277073   .093007   .138670    2.979   .0031
KISFOGY       -.079352   .092584   -.039673   -.857   .3919
LTSZ1150      .394860   .099528   .190098    3.967   .0001
LTSZ51X       .698622   .158079   .213752    4.419   .0000
NYERESEG      .391231   .105151   .174807    3.721   .0002
NYUGAT        .042557   .125315   .018282    .340   .7343
(Constant)    -.468660   .137028   -3.420     .0007
```